ব্যবসায়ী।

শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য।

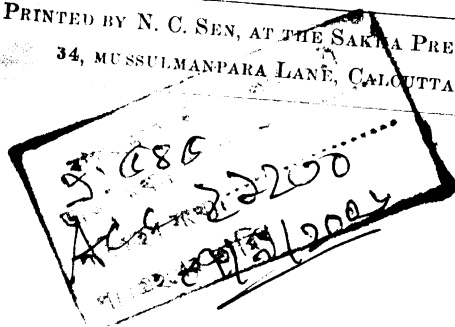
চতুর্থ সংস্করণ।

এম, ভট্টাচার্য্য এণ্ড কোং কর্ত্তৃক প্রকাশিত।

৮৪ নং ক্লাইভ ষ্ট্রীট,

কলিকাতা।

জ্যৈষ্ঠ, ১৩২৮ সাল।

১০০০—১২-২-২৮। মূল্য ॥৵০; বাঁধান ৸৵০ আনা।

সূচনা।

প্রথম সংস্করণ।

গ্রন্থের উদ্দেশ্য

প্রথমতঃ আমি ব্যবসায়-কার্য্যে ক্লান্ত হইয়া পড়িয়াছি। এই কার্য্য ভবিষ্যতে আমার পুত্র শ্রীমান মন্মথকেই চালাইতে হইবে; অতএব তাহাকে এই বিষয় উপদেশ দেওয়া আবশ্যক বোধ করিতেছি।

দ্বিতীয়তঃ যদ্যপি আমি ব্যবসায় অতি সামান্যই জানি, কোনও ব্যবসায় অথবা ব্যবসায়ের অধিকাংশ বিভাগের কার্য্য সম্পূর্ণরূপে জানি না, ব্যবসায়ের সামান্য রীতি নীতি গুলি মাত্র জানি, এবং তাহা প্রতিপালন করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করি, তথাপি ব্যবসায় করিয়া লাভবান হওয়ায় আমাকে অতীব বিচক্ষণ ব্যবসায়ী মনে করিয়া পরামর্শ লইবার জন্য কেহ আমার সহিত সাক্ষাৎ করিতে আসেন, কেহ বা পত্র লিখিয়া থাকেন। ব্যবসায় বিষয়ে আমি যাহা কিছু জানিয়াছি, তাহার দ্বারা যদি কাহারও উপকার হয়, কিম্বা উপকার হইবে বলিয়া যদি কেহ মনে করেন তাহা হইলে তাঁহাকে উহা জানান আমি কর্ত্তব্য মনে করি। কিন্তু বহুসংখ্যক লোকের সহিত আলাপ করিয়া অথবা পত্র দ্বারা এই সকল কথা জানান কঠিন, তজ্জন্য এই কথাগুলি পুস্তকাকারে লিখিলাম। আমার পুস্তক লিখিবার ক্ষমতা নাই, নিতান্ত আবশ্যক বিধায় নানা লোকের সাহায্য লইয়া লিখিলাম, ভ্রমপ্রমাদ অনিবার্য্য, ভাষা নির্দ্দোষ হওয়া অসম্ভব।

কৃতকার্য্য হইলেই মানুষ উপদেশ দিবার যোগ্য হয় না। কৃতকার্য্যতা মানবের স্বীয় বুদ্ধিমত্তার পরিচায়ক নহে। কারণ, বুদ্ধিহীন ভাবে কার্য্য করিয়াও অনেক সময় কৃতকার্য্য হওয়া যায়; আবার বুদ্ধিমানের মত কার্য্য করিয়াও অনেক সময় সফল হইতে পারেনা। অতএব

কৃতকার্য্যতাকে পূর্ব্বজন্মার্জ্জিত তপস্যার ফল, অথবা ভগবানের গুহ্য উদ্দেশ্য বলিয়া ভাবাই সঙ্গত। কৃতকার্য্যতাসম্বন্ধে বুদ্ধির জন্য লোকে যে প্রশংসা করে, অথবা নির্ব্বুদ্ধিতার জন্য লোকে যে নিন্দা করে, তাহা যথার্থই অসার ও হাস্যাস্পদ :—একজন বলিয়াছিলেন "আমি অনেকবার বুদ্ধিমান ও নির্ব্বোধ হইয়াছি। যখন আমার ভাল সময় আসে, আর্থিক অবস্থা ভাল হয়, তখনই লোকে আমাকে বুদ্ধিমান বলিয়া প্রশংসা করে; আবার যখন বিপদে পড়ি, তখন লোকেরা এই বলিয়া গালি দেয় যে ইহার বুদ্ধি নাই, ভাগ্যগুণে কিছু অর্থ পাইয়াছিল, নির্ব্বুদ্ধিতার দোষে তাহা হারাইল।" আবার লক্ষ্মী প্রসন্না হইলে যখন অর্থ হইল, তখন লোকে মুক্তকণ্ঠে প্রশংসা করিতে লাগিল যে "এই লোকটী ভাগ্যদোষে বিপদে পড়িয়াছিল, অন্য হইলে উদ্ধারের সম্ভাবনা ছিল না, সে নিজ বুদ্ধিবলে অবস্থা পুনরায় ভাল করিয়াছে।" আমি নিজেও অবস্থার এইরূপ উন্নতি ও অবনতিদ্বারা একাধারে বুদ্ধিমান ও নির্ব্বোধ বলিয়া বিবেচিত হইয়াছি।

তৃতীয়তঃ, ব্যবসায়ের অনুপযুক্ত অনেক ভদ্রসন্তান ব্যবসায় আরম্ভ করেন এবং ব্যবসায়ের সামান্য নিয়ম গুলির প্রতি লক্ষ্য না রাখিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হন। তাঁহাদিগকে সাবধান করাও এই ক্ষুদ্র পুস্তক লিখিবার অন্যতম কারণ।

এই পুস্তক কাহাদের জন্য?

প্রথমতঃ, ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে এই পুস্তক আবশ্যক। ব্যবসায়-কার্য্যে যাঁহারা অভিজ্ঞ, তাঁহাদের এই পুস্তকের কোনও প্রয়োজন নাই। এতদ্ব্যতীত বণিক্ তেলী, তাম্বুলী সাহা প্রভৃতি অভিজ্ঞ বংশগত ব্যবসায়ীদের নিকট যাঁহাদের উপদেশ পাইবার সম্ভাবনা আছে, তাঁহাদের পক্ষেও ইহা নিষ্প্রয়োজন।

দ্বিতীয়তঃ, বক্তৃতা শুনিয়া অথবা চাকুরি পাইতে অসুবিধা দেখিয়া অনেকেরই ব্যবসায় করিবার ইচ্ছা হয়, কিন্তু সেই ইচ্ছা অনেকেরই

বেশী দিন থাকে না। যে অল্পসংখ্যক যুবকের এই ইচ্ছা থাকে, তাঁহাদের মধ্যেও অনেকেই আমার পুস্তকস্থ কঠিন ব্যবস্থা দেখিয়া পশ্চাৎপদ হইবেন। তাহাতে কতকগুলি যুবকের ব্যবসায়ে প্রবেশোন্মুখিনী ইচ্ছাকে নিবৃত্ত করা হইবে বটে, কিন্তু এই পুস্তক পাঠে তাঁহাদের এই উপকার হইতে পারে যে, তাঁহারা অবশ্যম্ভাবী ক্ষতির হস্ত হইতে উদ্ধার পাইতে পারেন; কারণ, তাঁহারা যদি প্রথমে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া পরে ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানের অভাবে ব্যবসায় বন্ধ করিতেন, তাহা হইলে তাঁহাদের অনেক অর্থ, পরিশ্রম ও সময় নষ্ট হইত। পরন্তু, যাঁহারা এই পুস্তক পাঠে ব্যবসায়ে পশ্চাৎপদ না হইয়া ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানগুলি সহ ব্যবসায় আরম্ভ করিবেন, তাঁহাদের মধ্যে অনেকেই কৃতকার্য্য হইবেন; সুতরাং এই পুস্তক দ্বারা তাঁহাদেরও উপকার হওয়ার সম্ভাবনা। সন ১৩১২ সাল।

দ্বিতীয় সংস্করণ।

মনে করিয়াছিলাম লোকের উপকারের জন্য বহি লিখিব, তাহাতে তোষামোদ করিয়া মত নেওয়া এবং বিজ্ঞাপন দিয়া পুস্তক বিক্রয়ের চেষ্টা করিব কেন? কিন্তু এখন দেখি তাহা না করিলে পুস্তক বিক্রয় হয় না, এবং পরের উপকারও হয় না। খ্যাতনামা লোকের লেখা হইলে এই সব আবশ্যক হয় না।

প্রথমবারে পুস্তক ছাপিবার প্রধান উদ্দেশ্য ছিল—পুত্রকে ব্যবসায় শিক্ষা দেওয়া; কিন্তু পুত্র আমাকে পৃথিবীর অনিত্যতা শিক্ষা দিয়া স্বর্গে চলিয়া গিয়াছে, এখন আর সে উদ্দেশ্য নাই।

প্রথমবারে প্রতি পুস্তকের খরচ ৴১৭॥ সাড়ে তিন পয়সা পড়িয়াছিল, এবং ৵০ এক আনা মূল্য নির্দ্ধারণ করিয়াছিলাম। কিন্তু এখন দেখিতেছি কমিশন (discount) ও বিজ্ঞাপনাদি খরচের জন্য কিছু আর রাখা

আবশ্যক, তজ্জন্য এবং কলেবর পূর্ব্বাপেক্ষা বর্দ্ধিত হইল বলিয়া এইবার ইহার মূল্য ।৹ চারি আনা করিলাম। বৈশাখ ১৩১৮ সাল।

তৃতীয় সংস্করণ।

সংসারী মাত্রেই ব্যবসায়ী। কিন্তু "ব্যবসায়ী" রূঢ়ার্থে বণিককে বুঝায় "ব্যবসায়ী" শব্দ আমি এই অর্থেই ব্যবহার করিয়াছি। কিন্তু সংসার যাত্রা নির্ব্বাহের জন্য যে সকল জ্ঞাতব্য বিষয় আমার মনে আসিয়াছে ঐ সকল বিষয়ের জন্য স্বতন্ত্র পুস্তক লিখা আমার পক্ষে অনাবশ্যক ও অসুবিধাজনক বলিয়া এই পুস্তকেই লিখিলাম।

আমি ব্যবসায়ের স্থূলনীতি মাত্র আলোচনা করিয়াছি। প্রত্যেক ব্যবসায়ের সূক্ষ্ম বিবরণ আমি জানিনা, একজনের পক্ষে জানা সম্ভবপরও নহে। কলিকাতায় কত রকম ব্যবসায় আছে আমি তাহার বহু সংখ্যকের নামও জানি না। তজ্জন্য কোন বন্ধুর অনুরোধ সত্ত্বেও, সে গুলির বিস্তৃত আলোচনা করিতে পারিলাম না। অল্প কয়েকটা লিখিয়াছি, তাহারও খুব সূক্ষ্ম বিষয় লিখিতে পারিলাম না। ব্যবসায়ের স্থূলনীতিগুলি জানা থাকিলে এবং এক মন হইয়া কার্য্য করিলে, ক্রমে সূক্ষ্ম বিষয়গুলি জানা যায়।

এইবার পুস্তকের কলেবর বর্দ্ধিত হইয়াছে বলিয়া এবং বাঁধান হইল বলিয়া মূল্য ।৹ আনার স্থলে ৷৹ আনা করিলাম। সন ১৩২৩ সাল।

চতুর্থ সংস্করণ।

এইবার পুস্তকে সুশৃঙ্খলা বিধান, আবশ্যক বিষয় যোজন এবং অনাবশ্যক বিষয় বর্জ্জন করিবার জন্য বিশেষ চেষ্টা করিলাম।

সূচী।

সূচী।

ব্যবসায়ী।

১। বাণিজ্য।

(ক) বাণিজ্যের উৎপত্তি।

মনুষ্য-সমাজের আদিম অবস্থায় প্রত্যেক ব্যক্তিই তাহার নিজের আবশ্যক সমস্ত কার্য্য করিত এবং দ্রব্যাদি আহরণ করিত। বৈদিক যুগেও ঋষিগণ ধর্ম্মচর্য্যার সঙ্গে সঙ্গে সমস্ত কার্য্য করিতেন এবং প্রাণধারণের উপযোগী বস্তু প্রভৃতি সংগ্রহ করিতেন। কিন্তু এক ব্যক্তির পক্ষে নিজের আবশ্যক যাবতীয় কার্য্য করণ ও আবশ্যকীয় যাবতীয় পদার্থ আহরণ কষ্টকর হওয়ায় ভিন্ন ভিন্ন লোক, সমাজের প্রয়োজনীয় ভিন্ন ভিন্ন কার্য্য ও দ্রব্যাদি উৎপাদন ও সরবরাহ করিতে লাগিল। তাহাতেই ভিন্ন ভিন্ন শ্রেণীর লোকের ভিন্ন ভিন্ন ব্যবসায় ও কর্ম্মভেদ জন্মিল। কৃষক আপনার শস্যের বিনিময়ে বস্ত্র ও অন্যবিধ প্রয়োজনীয় দ্রব্য এবং তন্তুবায় আপনার প্রস্তুত বস্ত্রের পরিবর্ত্তে শস্যাদি পাইতে লাগিল। ব্রাহ্মণ, রাজা, বৈদ্য, শিক্ষক, কৃষক, নাপিত, ধোবা প্রভৃতি আপন আপন কর্ম্ম-মূল্যের পরিবর্ত্তে জীবন ধারণের আবশ্যক সমস্ত দ্রব্য ও সেবা পাইতে লাগিল। এইরূপ বিনিময়ের দ্বারা সমাজের কার্য্য কতক সুশৃঙ্খলার সহিত চলিতে লাগিল। কিন্তু "ভবতি বিজ্ঞতমঃ ক্রমশো জনঃ।" ক্রমে এইরূপ বিনিময় প্রথাও অসুবিধাজনক বোধ হইতে লাগিল। কৃষকের যখন বস্ত্রের প্রয়োজন তখন হয়ত তন্তুবায়ের শস্যের প্রয়োজন নাই কিম্বা তাহার গৃহে উপযুক্ত পরিমাণ বস্ত্র প্রস্তুত নাই। কেহ

হয়ত একদ্রব্য বহুল পরিমাণে উৎপন্ন করিয়াছে, কিন্তু সেই পরিমাণ দ্রব্যে তাহার প্রয়োজন নাই এবং তাহার অন্য কোন্ প্রকার দ্রব্যের প্রয়োজন হইবে তাহাও জানা নাই। অতএব সর্ব্ববিধ বিনিময়ের প্রতিনিধি স্বরূপ মূল্যবান্ এবং সহজে বহনীয় মুদ্রার সৃষ্টি হইল। মুদ্রা, কৃষি ও শিল্পজাত দ্রব্য সমূহের মূল্যের কল্পিত প্রতিনিধি মাত্র। ইহাকেই প্রকৃত সম্পত্তি জানিয়া অনেকে লক্ষ্যভ্রষ্ট হয়েন। যে সকল কার্য্যে এবং দ্রব্যে মনুষ্যের আহার বিহার, দেহ রক্ষা এবং শোভা সৌন্দর্য্য সাধিত হয়, সেই সকল কার্য্যের এবং দ্রব্যের আদান প্রদানই ব্যবসায় নামে কথিত; এবং এই আদান প্রদানের সুবিধা-বিধানক্ষম ধাতুখণ্ডই মুদ্রা নামে আখ্যাত; এই মুদ্রার প্রচলন হইতেই ব্যবসায়ের বিশেষ উন্নতি হইয়াছে। মুদ্রার প্রচলন না হইলে ব্যবসায় এবং সংসার-যাত্রা কখনই এমন সুবিধাজনক হইত না। ধন্য ইহার আবিষ্কর্ত্তা! নোট্ এবং চেকের প্রচলন হওয়ায় ব্যবসায়ের আরও সুবিধা হইয়াছে।

যেখানে যে দ্রব্যের প্রাচুর্য্য নাই সেখানে সেই দ্রব্য সরবরাহ করিতে পারিলে তথাকার অধিবাসিবর্গ যত্ন করিয়া আপনাদিগের প্রস্তুত দ্রব্যাদি কিম্বা তাহার প্রতিনিধি মুদ্রা দ্বারা তাহা লইতে আগ্রহ প্রকাশ করে। ব্যবসায়ীরা এই সরবরাহের ভার লয়েন এবং ইহার জন্য কিছু পারিশ্রমিক বা লভ্যাংশ দাবী করেন। কৃষক, শিল্পী ও ব্যবসায়ীকে সমাজের আহার-দাতা ও রক্ষাকর্ত্তা বলিলেও অত্যুক্তি হইবে না।

(খ) বাণিজ্যে সম্ভ্রম।

দুঃখের বিষয় এই যে আমাদের শিক্ষার দোষে কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্যকে আমরা অত্যন্ত অবজ্ঞার চক্ষে দেখিয়া থাকি। সমাজ যে বলের সঞ্চার করিতে চাহে, কৃষক ও শিল্পী সেই বলের উৎপাদক এবং ব্যবসায়ী সেই বেলর সহায়; ইহাদের কাহাকেও অবজ্ঞা করা উচিত নহে। এই তিন

শ্রেণীর লোকের প্রাধান্য ও কর্ম্মদক্ষতা থাকিলে সমাজ সজীব থাকে, কিন্তু আমাদের দেশে আজকাল বড় কৃষক ও শিল্পী নাই বলিলেও চলে। ব্যবসায়ী অবজ্ঞাত, তাই "নয়ন জলে বয়ান ভাসে"; এবং তজ্জন্যই "বাণিজ্য যে করে, তার সত্য কথা নাই" প্রভৃতি বাক্য দেশে প্রচলিত হইয়াছে। সংবাদ পত্রে এবং সভাস্থলে বক্তৃতার সময় উকিল, ব্যারিষ্টার, হাকিম প্রভৃতি সকলের নিকটই ব্যবসায়ের সম্ভ্রমের কথা শুনিতে পাওয়া যায়, কিন্তু সে সব কথা যে তাহাদের অন্তঃস্থল হইতে নির্গত হয় না, তাহার প্রমাণ স্বরূপ ইহা বলা যাইতে পারে যে উক্ত বক্তারাই স্ব স্ব পুত্রাদির শিক্ষাবিভাগ মনোনয়নের সময় ব্যবসায়ের কথাটা মনে করেন না। আরও দেখা যায় যে উক্ত বক্তা প্রভৃতির নিকটে ১০০৲ বেতনের কর্ম্মচারী গেলে তিনি তাঁহাদের যেরূপ দৃষ্টি আকর্ষণ করিতে সমর্থ হয়েন, একজন ১০০০৲ টাকা-আয়ের-ব্যবসায়ী সেরূপ পারেন না। তবে তাঁহারা শিক্ষিত নহেন বলিয়াও কতকটা অনাদর পাইবার কারণ আছে। বাল্যকালের একটী গল্প মনে পড়িতেছে। আমাদের দেশে লক্ষ্মীপূর্ণিমার রাত্রিতে ছেলেরা সং সাজিয়া থাকে, আমি একবার সং সাজিয়াছিলাম, তাহাতে আমার মাতা ঠাকুরাণী আমার প্রতি ক্রোধ প্রকাশ করিয়া বলিয়াছিলেন যে, "সং নিজে সাজিতে নাই, অন্যকে সাজাইতে হয়।" আমাদের দেশের বক্তাদের মতও তাই। বন্ধুবান্ধবের ছেলেরা ব্যবসায় করিবে, আর তাঁহাদের নিজেদের ছেলেরা হাকিম উকিল হইবে। তাঁহাদের মতে নিতান্ত পক্ষে যদি কোন বালক লেখাপড়ায় পারদর্শী না হয়, এমন কি ১৫৲ ২০৲ টাকা বেতনের কেরাণীও হইতে না পারে, তাহা হইলে তাহাকে ব্যবসায়ে দেওয়া যাইতে পারে। কিন্তু ভগবানের কৃপায় চাকরি এখন কম জুটিতেছে। ইহাতেও যদি সকলের শিল্প, কৃষি ও ব্যবসায়ের দিকে দৃষ্টি আকৃষ্ট হয়, তবেই মঙ্গল।

আমাদের দেশে বাণিজ্য কোনও দিনই অপমানজনক বলিয়া বিবেচিত হয় নাই। ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয় ও বৈশ্য এই তিন শ্রেণীই সমাজের স্তম্ভ ছিল।

বৈশ্যের কার্য্য নিন্দনীয় বলিয়া মনু কিম্বা পুরাণকারগণ কখনও নির্দ্দেশ করেন নাই। তাঁহাদের মতে বৈশ্যও দ্বিজাতি মধ্যে গণ্য। বৈশ্যের বেদ পাঠে অধিকার আছে, ব্রাহ্মণের পক্ষেও অভাবের বেলায় বৈশ্যের কার্য্য অবলম্বনীয়। যে "বিশ্" শব্দ হইতে বৈশ্য শব্দ উৎপন্ন, তাহাও সভ্যতাবাচক। পরবর্ত্তীকালে ব্যবসায়ীরা "মহাজন", "উত্তমর্ণ" ও "সাধু" এই সকল নামে অভিহিত হইতেন; ইহাতেও ব্যবসায়ীদের সম্ভ্রম সূচিত হইতেছে। সুতরাং ব্যবসায় করিয়া অর্থ হইলে সম্ভ্রম পাইবার জন্য জমিদারী কিনিবার কোনও দরকার নাই।

ব্যবসায়ীর পতন :—অসম্ভ্রম বোধ জন্মিলেই ব্যবসায়ীর পতন নিশ্চয়। পুরাতন ব্যবসায়ীশ্রেণীর মধ্যে ক্রমশঃ সম্ভ্রম বোধ জন্মিতেছে। এক জন মুদির ছেলেকে, কুমিল্লায় আমাদের কাপড়ের দোকানে নিযুক্ত করা হইয়াছিল। সেই খানে মুদিদোকান খুলিলে পর এই ছেলেকে মুদিদোকানে কাজ করিতে বলিলে, সে প্রথম আপত্তি করে; বিশেষরূপে বাধ্য করিতে যাওয়ায়, সে কাজ ছাড়িয়া যায়।

একজন পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীর পূর্ব্বপুরুষ ব্যবসায়ের দ্বারা অর্থ উপার্জ্জন করিয়া, তালুকদার হইয়াছিলেন। তাঁহাদের সম্প্রতি কোনও ব্যবসায় আছে কিনা জিজ্ঞাসা করিলে, চমকিয়া ঘৃণার সহিত বলিলেন, "আমাদের কোনও ব্যবসায় নাই ও ছিল না, শুধু তালুক"।

ব্যবসায়ীরা ব্যবসায় না রাখিয়া, সমস্ত অর্থের দ্বারা তালুক বা জমিদারী কিনিলে শীঘ্রই অলস হইয়া পড়ে এবং ব্যয় বাহুল্য করাতে ঋণজালে জড়িত হয় এবং সেই দায়ে তাহাদের জমিদারী বিকাইয়া যায়।

(গ) বাণিজ্যে আয়।

বাণিজ্য ব্যতিরেকে ধনী হওয়া যায় না। শাস্ত্রে কোন কোন স্থলে বৈশ্য শব্দের স্থানে "ধনী" শব্দের ব্যবহার আছে। "বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীস্তদৰ্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি। তদৰ্দ্ধং রাজসেবায়াং ভিক্ষায়াং নৈব নৈব চ॥"

বাণিজ্যে সর্ব্বাপেক্ষা আয় বেশী, কৃষিতে তাহার অর্দ্ধেক, চাকরীতে কৃষির অর্দ্ধেক, ভিক্ষাতে মোটেই আয় হয় না, ইহা পূর্ব্বের শাস্ত্রকারদের মত। ইহাতে শিল্পের উল্লেখ নাই; হয়তঃ শিল্পকে ব্যবসায়ের অন্তর্গত ভাবিয়াই হউক বা তখন শিল্পের তত উৎকর্ষ না হওয়ার দরুণই হউক ইহার উল্লেখ করা হয় নাই।

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ" পুরাতন শাস্ত্রীয় কথা বলিয়া কেহ কেহ ইহাকে অগ্রাহ্য করিতে পারেন; কিন্তু বাণিজ্য না হইলে ঐশ্বর্য্য হয় না, তাহা আমেরিকা ও ইংলণ্ড প্রভৃতি দেশের অবস্থা আলোচনা করিলেই স্পষ্ট প্রমাণিত হয়। ফলতঃ বাণিজ্যই অর্থশালী হইবার প্রধান উপায়।

এখনকার মতেও ব্যবসায়ে সর্ব্বাপেক্ষা বেশী আয়, তার পর শিল্পে, তারপর কৃষিতে, তারপর চাকরীতে, তারপর ভিক্ষায়। কৃষকের আয় চাকরীর আয় অপেক্ষা বেশী বলাতে কাহারও আপত্তি হইতে পারে; কিন্তু বড় বড় চাকুরেদের সঙ্গে চা-বাগানের মালিকদের তুলনা করিলে তর্কের মীমাংসা হইবে। সমবায় প্রথা (co-operative system) মতে ব্যবসায় চলিতে আরম্ভ করিলে ব্যবসায়ের লাভ কতক পরিমাণে কমিয়া যাইবে, কিন্তু শিল্পী, কৃষক ও ব্যবসায়ের কর্ম্মচারীদের আয় বাড়িবে।

পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলিয়া থাকেন যে এখন আর ব্যবসায়ে পূর্ব্বের মত লাভ নাই, এই কথা সত্য নয়। পূর্ব্বে ব্যবসায়ীর সংখ্যা কম ছিল, এখন প্রতিযোগিতা বাড়িয়াছে, সৎলোক ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতেছে, কাজেই লাভের হার কমিয়াছে বটে, কিন্তু বিক্রয় এত বাড়িয়াছে যে কম হারে লাভ করিয়াও মোট লাভ বাড়িয়াছে। এই ভাবে যতই উপযুক্ত ব্যবসায়ী ব্যবসায়ে প্রবেশ করিবে ততই অসৎ এবং অলস ব্যবসায়ীরা উঠিয়া যাইবে, "Survival of the fittest" হইবে। ইহাই অন্যদেশের সহিত প্রতিযোগিতায় উপরে উঠিবার উপায়।

ইউরোপীয়েরা ত পূর্ব্ব হইতেই ব্যবসায়াদি করিয়া এই দেশ হইতে বহু অর্থ নিয়া যাইতেছে, এখন মাড়োয়ারিরা বাকী অর্থ উপার্জ্জন করিয়া কলিকাতার

ও নিকটবর্ত্তী স্থানের জমি সব কিনিয়া ফেলিতেছে, আর বাঙ্গালিরা সকলেই কে কোন্ বিভাগে এম, এ পাস হইল এবং কে হাকিম, উকিল, মাষ্টার ও ডাক্তার হইল এই চিন্তায় ব্যস্ত। কবে ঘুম ভাঙ্গিবে, থাকিবেন কোথায়, খাইবেন কি, এই বিষয় কেহ চিন্তা করেন না।

কৃষি।—কৃষিতে আরও কম লাভ; "লাভ লোকসান জেনে, চাষ করে না বেনে।" "তদর্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি" প্রভৃতি বাক্য ইহার পোষকতা করিতেছে। কিন্তু বৈজ্ঞানিক উপায়ে কৃষিকর্ম্মে অনেক সময় অধিক পরিমাণ লাভ হইয়া থাকে। চা-বাগানে এখন প্রচুর লাভ হইতেছে।

শিল্প।—শিল্পীর, ব্যবসায়ীর মত তত গুণের বিশেষ আবশ্যকতা নাই, কিন্তু অধ্যবসায়, পরিশ্রম ও তন্ময়তা আবশ্যক। আর বড় শিল্পী অর্থাৎ কারখানার স্বত্বাধিকারীদিগের, ব্যবসায়ী ও শিল্পী উভয়ের গুণ থাকা নিতান্ত আবশ্যক। এখনকার লোকসকল কারখানা করিয়া অনেকেই অকৃতকার্য্য হয়, তাহার কারণ তাহারা ব্যবসায় জানে না; অতএব যাহাদের নিজেদের অভিজ্ঞতা ও কর্ম্মঠতা কম থাকে, তাহারা প্রথমে ব্যবসায় করিবে; ব্যবসায় করিয়া কৃতকার্য্য হইলে কারখানা করিয়া দ্রব্যাদি প্রস্তুত করিবার চেষ্টা করিবে।

ইহাদের আয় সাধারণতঃ ব্যবসায়ী অপেক্ষা কম, কিন্তু নূতন আবিষ্কৃত বিষয় হইলে লাভ খুব বেশীও হইয়া থাকে। তবে ইহাদের আয় নিশ্চিত; খাটিলেই পয়সা, সুতরাং দুশ্চিন্তা নাই। "কারীকরের বনে অন্ন"।

পরসেবা।—চাকরিতে লাভ কম, পরিশ্রম এবং দুশ্চিন্তাও কম। অল্প পরিশ্রম করিয়া নিশ্চিন্ত ভাবে জীবন যাপন করিতে হইলে চাকরীই ভাল।

ব্রাহ্মণের লেখাপড়া বা কোন ব্যবসায় জানা না থাকিলে দূরদেশে যাইয়া দোকানের নিম্নকার্য্য বা পাচকতা করিয়া অর্থ হইলে ছোট ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। ভদ্র কায়স্থের লেখাপড়া বা কোন ব্যবসায় জানা

না থাকিলে দূরদেশে যাইয়া দোকানের নিম্ন কার্য্য বা কায়স্থাদির বাড়ীতে রান্না বা ভৃত্যের কার্য্য করিয়া অর্থ হইলে ছোট ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তার পর অর্থ হইলে সকলেই সম্ভ্রম করিবে।

ব্যবসায়ের চাকরি, চাকরি নহে, ইহা ব্যবসায় স্কুলের পঠদ্দশা। ব্যবসায়ীর নিকট চাকরি করিতে গিয়া প্রথম বেতনের জন্য আপত্তি করিবার আবশ্যকতা নাই, কারণ কার্য্যানুসারে বর্ষারম্ভে বেতন বৃদ্ধি হয়, বিশেষতঃ যেখানে অনেক কর্ম্মচারী আছে সেইখানে অন্য কর্ম্মচারীদের তুলনায় বেতন বৃদ্ধি হইবেই। প্রথম ২।১ বৎসর গুণ-প্রকাশ না হইলে পরে গুণ-প্রকাশ হইলে একবারে অধিক পরিমাণে বেতন বৃদ্ধি হইয়া থাকে।

পুলিশের চাকরি ও রেলষ্টেশনের চাকরিকে অনেকে ঘৃণনীয় মনে করেন। কিন্তু সৎ ও কর্ম্মঠ লোক এই সব বিভাগে গেলে, পরোপকার করিবার ইচ্ছা থাকিলে বহুলোকের বহু উপকার করিবার সুবিধা পাইবেন। এমন সুবিধা আর কোথায়ও পাওয়া যায় না।

ভিক্ষা।—বড় ঘৃণিত ব্যবসায়; যদি ঘরে বসিয়া পাওয়া যায় তবে তত ঘৃণিত নহে। কোন কোন ধর্ম্মার্থীরাও আপন আপন জীবিকা নিজে উপার্জ্জন করিতে পারিলে ভিক্ষা করা ভাল বোধ করেন না। কারণ অন্নদাতাকে পুণ্যের অংশ দিতে হয়। বিশেষতঃ ভিক্ষান্ন পেটে পড়িলে লোক অলস হইয়া পড়ে। অভাবগ্রস্ত লোকের জন্য ভিক্ষা করা অন্যায় নহে, বরং সৎকাজ, যদি ইহার ভাগ নিজ ভোগবিলাসে ব্যয়িত না হয়।

২। বাণিজ্যের উপাদান।

(ক) বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি—৩য় অধ্যায়।	(ঘ) বয়স।
(খ) বৈশ্যোচিত গুণ—চতুর্থ অধ্যায়।	(ঙ) স্বাস্থ্য—২২শ অধ্যায়।
(গ) বৈশ্যোচিত শিক্ষা ৫ম—অধ্যায়।	(চ) মূলধন।
	(ছ) অবিবাহিত জীবন।
	(জ) কর্ম্মচারী—১২শ অধ্যায়।
	(ঝ) ঘর—৭ম অধ্যায়।

(ঘ) বয়স।

যত অল্পবয়সে ব্যবসায় শিক্ষা বা ব্যবসায় আরম্ভ করা যায় ততই ভাল। ব্যবসায়ী লোকের ছেলেরা বাল্যকাল হইতে অজ্ঞাতভাবে ব্যবসায় শিখে বলিয়া ভাল ব্যবসায়ী হয়। ২০ বৎসর ঊর্দ্ধপক্ষে ২৫ বৎসর বয়সের মধ্যে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত, পূর্ব্বে পরিশ্রম বিশেষরূপ অভ্যাস না করিলে পরে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হওয়া শক্ত কথা।

অনেকে ৪০।৪৫ বৎসর বয়সে চাকরির প্রতি বিদ্বেষভাবাপন্ন হইয়া বা কর্ম্মচ্যুত হইয়া ব্যবসায় করিতে মনন করেন। অধ্যবসায় খুব বেশী থাকিলে কৃতকার্য্য হইতে পারেন, নতুবা অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

(চ) মূলধন।

ব্যবসায়োপযোগী মূলধন। অল্প মূলধনে বড় ব্যবসায় করা যেমন অসুবিধা, খুব বেশী মূলধনে ছোট ব্যবসায় করাও তেমন অসুবিধা। পৃষ্ঠপোষক ধনী থাকিলে অর্থাৎ আবশ্যকমত সুদে টাকা পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে অল্প মূলধনে তদপেক্ষা কিছু বড় ব্যবসায় করা যাইতে পারে। সুদ দিয়াও তাহাতে বেশী লাভ, কারণ টাকা ঘরে বসিয়া থাকে না, কাজও ঠেকে না।

মূলধন সংগ্রহের উপায়। সৎ, অভিজ্ঞ ও কর্ম্মঠ লোকের মূলধনের অভাব হয় না; যে ধনীর নিকটে যাইবে সেই বিশেষ আগ্রহের সহিত মূলধন দিবে। অতএব প্রথমে অতি কষ্টে ব্যবসায় শিখিলে, মূলধন লোক সাধিয়া দিবে; অথবা লিমিটেড্ কোম্পানি করিয়া মূলধন সংগ্রহ করিতে পারিবে।

নূতন লোকের পক্ষে প্রথমতঃ যত অল্প মূলধনে সম্ভব, ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তার পর লাভ বুঝিতে পারিলে বেশী মূলধন নিয়োগ করা কর্ত্তব্য। নূতন লোকের পক্ষে ধার করিয়া বা পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা হাতে হাতে; সুতরাং ধার করা মূলধন নিয়া ব্যবসায় করিয়া লোকসান হইলেই "ইতো নষ্ট স্ততোভ্রষ্ট" হইতে হয়। তবে ব্যবসায় শিখিয়া আরম্ভ করিলে ঠেকাপক্ষে কতক টাকা ধার করা যাইতে পারে; ভালরূপ শিক্ষা হইলে সমস্ত মূলধন ধার করিয়াও নেওয়া যায়। এই অবস্থায় sleeping partnerও নেওয়া যাইতে পারে; উভয়েই সৎলোক হওয়া আবশ্যক। অল্পসাহসী ও স্বার্থপর লোকের মূলধন নিয়া ব্যবসায় করা আপদ্জনক।

মূলধন বর্দ্ধন। অভ্যস্ত ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করিলে যদি বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা থাকে তবে সেই ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করা উচিত। কিন্তু আবশ্যক হইলে যেন সহজে কমাইতে পার তাহার পথ রাখিয়া বাড়াইবে। বিশেষ সুবিধার কারণ থাকিলে অগত্যা অন্য ব্যবসায় করিয়া মূলধন খাটাইতে পার। নূতন ব্যবসায়ে অনেক কষ্ট, ক্ষতি ইত্যাদি সহ্য করিতে হইবে। নূতন ব্যবসায় অধিক কাট্তির ব্যবসায়ে হইলে ভাল হয়।

মূলধন কমান। ব্যবসায় কর্ত্তার মৃত্যুতে, অথবা যে কোন কারণেই হউক ব্যবসায়কে সুসম্পন্ন করিতে না পারিলে, ব্যবসায়ের লোকসানের বা কম লাভের অংশগুলি বাদ দিতে হয়। অকর্ম্মণ্য কর্ম্মচারীদিগকে ছাড়াইয়া দিতে হয়; এবং মূলধন ক্রমশঃ কমাইয়া সহজে যাহাতে সম্পাদন করা যায় সেইরূপ করিতে হয়।

২। বাণিজ্যের উপাদান।

(ক) বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি—৩য় অধ্যায়।
(খ) বৈশ্যোচিত গুণ—চতুর্থ অধ্যায়।
(গ) বৈশ্যোচিত শিক্ষা ৫ম—অধ্যায়।
(ঘ) বয়স।
(ঙ) স্বাস্থ্য—২২শ অধ্যায়।
(চ) মূলধন।
(ছ) অবিবাহিত জীবন।
(জ) কর্ম্মচারী—১২শ অধ্যায়।
(ঝ) ঘর—৭ম অধ্যায়।

(ঘ) বয়স।

যত অল্পবয়সে ব্যবসায় শিক্ষা বা ব্যবসায় আরম্ভ করা যায় ততই ভাল। ব্যবসায়ী লোকের ছেলেরা বাল্যকাল হইতে অজ্ঞাতভাবে ব্যবসায় শিখে বলিয়া ভাল ব্যবসায়ী হয়। ২০ বৎসর উৰ্দ্ধপক্ষে ২৫ বৎসর বয়সের মধ্যে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত, পূর্ব্বে পরিশ্রম বিশেষরূপ অভ্যাস না করিলে পরে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হওয়া শক্ত কথা।

অনেকে ৪০।৪৫ বৎসর বয়সে চাকরির প্রতি বিদ্বেষভাবাপন্ন হইয়া বা কর্ম্মচ্যুত হইয়া ব্যবসায় করিতে মনন করেন। অধ্যবসায় খুব বেশী থাকিলে কৃতকার্য্য হইতে পারেন, নতুবা অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

(চ) মূলধন।

ব্যবসায়োপযোগী মূলধন। অল্প মূলধনে বড় ব্যবসায় করা যেমন অসুবিধা, খুব বেশী মূলধনে ছোট ব্যবসায় করাও তেমন অসুবিধা। পৃষ্ঠপোষক ধনী থাকিলে অর্থাৎ আবশ্যকমত সুদে টাকা পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে অল্প মূলধনে তদপেক্ষা কিছু বড় ব্যবসায় করা যাইতে পারে। সুদ দিয়াও তাহাতে বেশী লাভ, কারণ টাকা ঘরে বসিয়া থাকে না, কাজও ঠেকে না।

মূলধন সংগ্রহের উপায়। সৎ, অভিজ্ঞ ও কর্ম্মঠ লোকের মূলধনের অভাব হয় না; যে ধনীর নিকটে যাইবে সেই বিশেষ আগ্রহের সহিত মূলধন দিবে। অতএব প্রথমে অতি কষ্টে ব্যবসায় শিখিলে, মূলধন লোক সাধিয়া দিবে; অথবা লিমিটেড্ কোম্পানি করিয়া মূলধন সংগ্রহ করিতে পারিবে।

নূতন লোকের পক্ষে প্রথমতঃ যত অল্প মূলধনে সম্ভব, ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তার পর লাভ বুঝিতে পারিলে বেশী মূলধন নিয়োগ করা কর্ত্তব্য। নূতন লোকের পক্ষে ধার করিয়া বা পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা হাতে হাতে; সুতরাং ধার করা মূলধন নিয়া ব্যবসায় করিয়া লোকসান হইলেই "ইতো নষ্ট স্ততোভ্রষ্ট" হইতে হয়। তবে ব্যবসায় শিখিয়া আরম্ভ করিলে ঠেকাপক্ষে কতক টাকা ধার করা যাইতে পারে; ভালরূপ শিক্ষা হইলে সমস্ত মূলধন ধার করিয়াও নেওয়া যায়। এই অবস্থায় sleeping partnerও নেওয়া যাইতে পারে; উভয়েই সৎলোক হওয়া আবশ্যক। অল্পসাহসী ও স্বার্থপর লোকের মূলধন নিয়া ব্যবসায় করা আপদ্জনক।

মূলধন বর্দ্ধন। অভ্যস্ত ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করিলে যদি বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা থাকে তবে সেই ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করা উচিত। কিন্তু আবশ্যক হইলে যেন সহজে কমাইতে পার তাহার পথ রাখিয়া বাড়াইবে। বিশেষ সুবিধার কারণ থাকিলে অগত্যা অন্য ব্যবসায় করিয়া মূলধন খাটাইতে পার। নূতন ব্যবসায়ে অনেক কষ্ট, ক্ষতি ইত্যাদি সহ্য করিতে হইবে। নূতন ব্যবসায় অধিক কাটতির ব্যবসায়ে হইলে ভাল হয়।

মূলধন কমান। ব্যবসায় কর্ত্তার মৃত্যুতে, অথবা যে কোন কারণেই হউক ব্যবসায়কে সুসম্পন্ন করিতে না পারিলে, ব্যবসায়ের লোকসানের বা কম লাভের অংশগুলি বাদ দিতে হয়। অকর্ম্মণ্য কর্ম্মচারীদিগকে ছাড়াইয়া দিতে হয়; এবং মূলধন ক্রমশঃ কমাইয়া সহজে যাহাতে সম্পাদন করা যায় সেইরূপ করিতে হয়।

(ছ) অবিবাহিত জীবন।

অর্থোপার্জ্জন করিবার পূর্ব্বে বিবাহ করা নিতান্তই অবৈধ, কারণ নিজকে বহন করিবার শক্তি হওয়ার পূর্ব্বে ভার্য্যাগ্রহণ নিতান্তই অন্যায় এবং অদূরদর্শিতার কাজ। বাল্যকালে বিবাহ দিলে বিবাহ ভারে এত নত হইয়া থাকে যে সে আর সাংসারিক কোন বিষয়ে উঠিতে পারে না। অবিবাহিত থাকিলে যে ভাবে থাকে, যেখানে যায় কোন চিন্তা থাকেনা।

বিবাহিত লোকের পক্ষে ব্যবসায় আরম্ভ বা কোন রকম ঝুঁকির কাজ (Speculation) করা অন্যায়; কারণ লোকসান হইলে নিজের ভরণ পোষণ নিয়াই ব্যস্ত, তাহার উপর আবার ভার্য্যা।

৩। বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি।

[এখানে জাতিগত বৈশ্যের কথা বলা হইতেছে না; কিন্তু জাতিগত বৈশ্যের মধ্যে অনেকেই আমাদের আলোচ্য-গুণগত-বৈশ্য-শ্রেণী-ভুক্ত, সুতরাং সাধারণতঃ জাতিগত বৈশ্যেরা ব্যবসায় সম্বন্ধে আমাদের আচার্য্য-স্থানীয়।]

আমাদের দেশের অভিভাবকগণ তাঁহাদের স্ব স্ব রুচি, অভিলাষ ও আবশ্যকতা অনুসারে বালকগণকে যে কোন ব্যবসায়ে বা কার্য্যে প্রবেশ করাইয়া থাকেন; যাহারা কাজ করিবে তাহাদের তাহাতে রুচি আছে কিনা এবং সেই কাজ করিতে যে সব গুণের আবশ্যক তাহাদের সেই সমস্ত গুণ আছে কি না তাহা তাঁহারা জানা আবশ্যক বোধ করেন না। যদি ভাগ্যগুণে উপযুক্ত বালক আত্মোপযোগী ব্যবসায়ে পড়িয়া যায় ত মঙ্গল, পক্ষান্তরে বালক নিজ রুচি ও প্রকৃতি বিরুদ্ধ কোন বিভাগে পড়িয়া গেলেই মাটী। অভিভাবকের বিভাগ মনোনয়নের দোষে সহস্র সহস্র বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ রুদ্ধ হয়। তাহাদের নিজ নিজ

রুচি ও গুণানুযায়ী বিভাগে প্রবেশ করিলে হয়ত তাহারা বড়লোক হইতে পারিত। কোন কর্ম্মেরই যোগ্য নয়, এরূপ লোক সংসারে বিরল। আমি কালেক্টরীতে ৮৲ টাকা বেতনের হেড্‌পিয়নের পদপ্রার্থী হইয়াও কৃতকার্য্য হইতে পারি নাই। রুচি ও প্রকৃতিগত বিভাগ, ব্যবসায়ে প্রবেশ না করিলে এতদিনে বিংশতি মুদ্রার অধিক বেতন কথনই হইত না।

প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয়।—স্কুলে বা বাড়ীতে বালকগণের প্রকৃতি ও রুচি নির্ণীত হওয়া অত্যাবশ্যক এবং তদনুসারে তাহাদের বিভাগ মনোনীত হওয়া উচিত। তাহার উপায় এই যে, বালকগণকে পর্য্যায়ক্রমে অঙ্কশাস্ত্র, সাহিত্য, রসায়ন, বিজ্ঞান, জ্যোতিষ প্রভৃতি পাঠে এবং সূত্রধর, কর্ম্মকার, স্বর্ণকার, দর্জ্জি প্রভৃতির কার্য্যে নিয়োগ করিয়া রুচি নির্ণয় করা। তদনন্তর বালক মিতব্যয়ী কি না, ইহা সর্ব্বাগ্রে পরীক্ষা করিয়া পরে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত করান উচিত। "যার কাজ তারে সাজে, অন্য লোকে লাঠি বাজে;" ব্যবসায়ীর পক্ষে এমন সত্য কথা আর নাই। যে ব্যক্তি ব্যবসায় করিতে চাহে, ব্যবসায় তাহার সাজিবে কি না এইটি সর্ব্বাগ্রে দেখা কর্ত্তব্য। ব্যবসায়ে ধনাগম হয় সন্দেহ নাই, কিন্তু পৃথিবীর যাবতীয় লোকই ব্যবসায়ী হইবার জন্য জন্ম গ্রহণ করে নাই। রুচি ও প্রকৃতি অনুসারে জীবনের অবলম্বন বাছিয়া লইতে হইবে। অনেকের মতে মনু যে গুণ ও প্রকৃতি অনুসারে বর্ণাশ্রম ধর্ম্মের প্রতিষ্ঠা করিয়া গিয়াছেন, ইহার ন্যায় সূক্ষ্মদর্শিতার কার্য্য আর হইতে পারে না। উইলিয়ম পিটের মত মন্ত্রী সহসা জন্মে না, নেপোলিয়নও তাঁহার অসাধারণ প্রতিভার প্রশংসা করিয়া গিয়াছেন। কিন্তু যে পিট ইংলণ্ডের প্রধান মন্ত্রীর বেতন পাইয়াও মৃত্যুকালে পর্ব্বত প্রমাণ ঋণ রাখিয়া গিয়াছিলেন, তাঁহাকে ব্যবসায় করিতে দিলে তিনি কিরূপ কৃতকার্য্য হইতেন, তাহা বলা যায় না।

৪। বৈশ্যোচিত গুণ।

(ক) অর্থনীতিজ্ঞান। (খ) অধ্যবসায়, তন্ময়তা ও জেদ্। (গ) শ্রমশীলতা। (ঘ) বুদ্ধি। (ঙ) সততা*। (চ) মেধা। (ছ) নিষ্ঠা। (জ) শৃঙ্খলা। (ঝ) পরিচ্ছন্নতা। (ঞ) নিদ্রাসংযম। (ট) বাক্সংযম। (ঠ) বিনয়। (ড) অহঙ্কারশূন্যতা। (ঢ) ধৈর্য্যশীলতা। (ণ) ক্রোধহীনতা।

এই সকল গুণের অধিকাংশ জন্মগত, তবে ইহাদের সমস্তগুলিকে শিক্ষা ও অভ্যাস দ্বারা কিয়ৎপরিমাণে বর্দ্ধিত করা যাইতে পারে। বৈশ্যোচিতগুণবিশিষ্ট শিক্ষিত ব্যক্তিগণ ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় করিতে আরম্ভ করিলে এবং বিধিমত কার্য্য করিলে অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা খুব অল্প। ইদানীং অনেক শিক্ষিত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইতেছেন বটে, কিন্তু তাহাদের মিতব্যয়িতা, শ্রমশীলতা প্রভৃতি নিতান্ত প্রয়োজনীয় ব্যবসায়োপযোগী গুণ সকল আছে কি না তাহা তাঁহারা পূর্ব্বে বিবেচনা না করিয়া ব্যবসায় করিতে যাওয়ায় অনেকেই অকৃতকার্য্য হয়েন ও "সততা দ্বারা ব্যবসায় চলে না" বলিয়া ব্যবসায়ের উপর অযথা দোষারোপ করিয়া থাকেন।

(ক) অর্থনীতি-জ্ঞান।

অর্থনীতি।—(Economics) ইহা অতি শক্ত শাস্ত্র, তবে সাধারণ ভাবে সকলেই ইহার কিছু কিছু বুঝে। Bad Economy ভাল নহে। হিসাব করিয়া মিতব্যয়ী হওয়া উচিত। ২৲ টাকা দিয়া এক-খানি থালা ক্রয় করিলে তাহার দ্বারা বহুকাল কাজ চলে, সে ক্ষেত্রে প্রত্যহ এক পয়সার কলাপাত ক্রয় করা কর্ত্তব্য নহে। Pennywise Pound foolish" হওয়া কাহারও উচিত নহে। হাজার টাকা বেতনের এক সাহেব কর্ম্মচারী বেশী চুরুট খাওয়ার অভ্যাস ছিল বলিয়া সর্ব্বদাই

*"সততা" শব্দটি—ব্যাকরণ দুষ্ট, কিন্তু বহুকালাবধি "সাধুতা" বা "honesty" অর্থে ইহার প্রচলন আছে; আমরাও এই চলিত অর্থেই ব্যবহার করিলাম।

একটা বাতি জ্বালিয়া রাখিতেন। তাঁহার উপরের সাহেব, অমিতব্যয়িতা বলিয়া মন্তব্য প্রকাশ করিলে, তিনি দেখাইয়া দিলেন, পুনঃ পুনঃ দেশলাই জ্বালিতে অনেক সময় এবং অনেক কাঠি নষ্ঠ হয়।

তৈলের কলে তৈল অধিক মজুদ হইলে তৈলের দর অন্যায় রকম কমিয়া যায় অর্থাৎ সরিষার তুলনায় তৈলের দাম কম হয়। তখন কল-ওয়ালারা সকলে মিলিয়া কল বন্ধ দেয়। ইহাতে ক্ষতি নাই, লোকসান হইলেও মোটের উপর লাভ হয়।

শুনিয়াছি পাশ্চাত্য দেশে কোনও দ্রব্যের বাজার দর কমিয়া গেলে ঐ দ্রব্য কতক পরিমাণ নষ্ট করিয়া ফেলে, যথা তুলার গুদামে আগুন লাগাইয়া দেয়, কমলালেবু পিসিয়া সমুদ্রের জলে ভাসাইয়া দেয়। ইহা কি প্রকার লাভ জনক হয় বুঝি না। বিশেষতঃ ভগবানের প্রদত্ত দ্রব্য নষ্ট করা পাপ জনক।

মিতব্যয়িতা।—যে ব্যক্তি আয় অপেক্ষা নিতান্ত অল্প ব্যয় করে তাহাকে কৃপণ, যে আয়ের অনুযায়ী ব্যয় করে তাহাকে মিতব্যয়ী এবং যে আয় অপেক্ষা অতিরিক্ত ব্যয় করে তাহাকে অমিতব্যয়ী বলা হয়। অর্থ ব্যবহার সম্বন্ধে বাঁধা ধরা নিয়ম বলা শক্ত কথা। আমার বোধ হয় আমার নিজেরই এই সম্বন্ধে মত অটল থাকে না, সময় সময় পরিবর্ত্তিত হয়; তথাপি কত টাকা আয় হইলে পারিবারিক কোন্ অবস্থায় কত টাকা কোন্ বিষয়ে ব্যয়, কত টাকা সঞ্চয় বা কত টাকা ঋণ করা যাইতে পারে, ইহা আয়ের হ্রাস বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে যথা সম্ভব নির্ণয় করা আবশ্যক। যদিও সঞ্চয় অত্যাবশ্যক, তথাপি মনে রাখিতে হইবে যে, ব্যবহারের জন্যই অর্থ অর্জ্জন করা হয়। সুতরাং নিজের বা পারিবারিক বিশেষ অভাব উপেক্ষা করিয়া সঞ্চয় করা উচিত নহে। আয়-বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যয়ও সাধারণতঃ বৃদ্ধি হইয়া থাকে এবং তাহা করাও উচিত, নতুবা অর্থের সদ্ব্যবহার হয় না; কিন্তু যে পরিমাণে আয় বাড়িবে সেই পরিমাণে ব্যয় বৃদ্ধি করা উচিত

নহে, কারণ সঞ্চয়ও তদনুসারে বৃদ্ধি করিতে হইবে। ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ে লাভ বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে প্রায়ই খরচও বৃদ্ধি করিয়া থাকেন। কিন্তু ভারতীয় পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা অধিকাংশ ক্ষেত্রেই লাভ বৃদ্ধি অনুসারে খরচ না বাড়াইয়া কেবল সঞ্চয়ই বৃদ্ধি করিয়া থাকেন, এবং তাঁহাদের মৃত্যুর পর তাঁহাদের উত্তরাধিকারিগণ উক্ত সঞ্চিত অনায়াসলব্ধ অর্থ অপব্যয় করিতে থাকে। "আয়ের সময় পয়সাকে টাকা এবং ব্যয়ের সময় টাকাকে পয়সা ভাবিবে" ইহা পুরাতন বিচক্ষণ ব্যবসায়ীদের মত।

এই সম্বন্ধে একটি পুরাতন প্রস্তাব আছে ঃ—এক বণিকের ঘরে কোন জমিদারের এক বুদ্ধিমতী কন্যার বিবাহের প্রস্তাব হইলে কন্যা অত্যন্ত দুঃখিতা হইয়াছিল। কারণ ইতঃপূর্ব্বে সেই বংশের কোন কন্যার বণিকের ঘরে বিবাহ হয় নাই; কিন্তু পিতার ইচ্ছামতে বিবাহ হইয়া গেল, এবং কন্যা শ্বশুরালয়ে গেল। একদিন কতকগুলি মাছি তৈলে পড়িয়া রহিয়াছে, এবং সেই মাছিগুলি টিপিয়া তৈল বাহির করা হইতেছে দেখিয়া কন্যার পূর্ব্বসংস্কার দৃঢ় হইল এবং ভাবিল যে তাহাকে বাস্তবিকই অতি কৃপণের ঘরে বিবাহ দেওয়া হইয়াছে; এইখানে তাহার ভোগবিলাসের অনেক কষ্ট হইবে। এই বিষয় চিন্তা করিতে করিতে তাহার মাথা গরম হইয়া শিরঃপীড়া উপস্থিত হইল। তাহার চিকিৎসার জন্য সুবিজ্ঞ বৈদ্য আসিয়া পীড়ার কারণ অনুসন্ধানে আর কিছুই জানিতে পারিলেন না, শুধু মাছি হইতে তৈল বাহির করিতে দেখাই রোগের কারণ অনুমান করিলেন, এবং সেই অনুমানের উপর নির্ভর করিয়া একসের সাচ্চা মুক্তা চূর্ণ করিয়া কন্যার সম্মুখে রাখিবার ব্যবস্থা করিলেন। মুক্তা চূর্ণ করিতে আরম্ভ করিলেই কন্যার শিরঃপীড়া আরোগ্য হইতে লাগিল, এবং চূর্ণ করা শেষ হইলে পীড়া একবারে ভাল হইয়া গেল। কারণ কন্যা বুঝিল যে, তাহার শ্বশুর দ্রব্যাদি সংরক্ষণে কৃপণ হইলেও আবশ্যকীয় ব্যয়ের সময় জমিদার অপেক্ষাও অধিকতর মুক্তহস্ত।

অনেক সময় দেখা যায় যে অমিতব্যয়ী প্রতিবাসীর দৃষ্টান্তে মিতব্যয়ী ব্যক্তিও আয় অপেক্ষা অধিক ব্যয় করিয়া ফেলেন। এই সব ক্ষেত্রে প্রায়ই আর্থিক অবস্থানভিজ্ঞ স্ত্রীপুত্রের অভিলাষ পূর্ণ করিতে যাইয়া এইরূপ বিপদ ঘটিয়া থাকে। দৃষ্টান্তস্বরূপ বলিতেছি অল্প বেতনভোগী অথচ অমিতব্যয়ী ও দূরদৃষ্টিবিহীন প্রতিবাসিগণ তাহাদের স্ব স্ব স্ত্রীপুত্রকে অনাবশ্যক মনোরঞ্জক ও অল্পকাল স্থায়ী দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতেছে দেখিলে অধিক আয়শীল অথচ মিতব্যয়ী ব্যক্তির স্ত্রী পুত্রেরা উক্তবিধ দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতে গৃহস্বামীকে অনুরোধ ও আবশ্যক হইলে অনুযোগও করিয়া থাকেন। এ সব ক্ষেত্রে টাকা হাতে রাখিয়া স্ত্রী পুত্রের ইচ্ছার বিপরীতে কার্য্য করা অত্যন্ত কঠিন। এইরূপ অপব্যয় হইতে সাবধান না হইতে পারিলে অর্থসাচ্ছল্য হয় না এবং দুঃখ পাইতে হয়। উপার্জ্জনকারী ব্যবসায়ে বা অন্যরূপে যত ধনই উপার্জ্জন করুক না কেন, মিতব্যয়ী না হইলে তাহার কখনও অর্থসাচ্ছল্য হয় না।

আয় অপেক্ষা বেশী ব্যয় করা কখনও উচিত নহে, কষ্ট সহ্য করা উচিত, কিন্তু ঋণ করা উচিত নহে। বিশেষতঃ যে ঋণ পরিশোধ করিবার ক্ষমতা নাই, সেইরূপ ঋণ ও চুরি প্রায় একই কথা। যে ঋণ পরিশোধ করিবার সাধ্য নাই, সেই ঋণ যদি বন্ধুগণ কৃপাপরবশ হইয়া কোনও কঠিন রোগের বিশেষ আশাপ্রদ চিকিৎসার জন্য দানস্বরূপ প্রদান করেন তাহা হইলে ইহা গ্রহণ করা অন্যায় নহে। কখনও সক্ষম হইলে ঋণ শোধ করা যাইবে, তাহা না হইলেও সামাজিক অন্যায় বা পাপের কারণ নাই। কিন্তু বিবাহ এবং শ্রাদ্ধাদির জন্য ঋণ করা অত্যন্ত অন্যায়, কারণ হিন্দুশাস্ত্রকারগণ নির্দ্দেশ করিয়াছেন যে, ঋণশোধ দেওয়া ব্যতীত ঋণ পাপের প্রায়শ্চিত্ত নাই।

এই সকল অবস্থায় যাহারা টাকা ধার দেয়, তাহাদের অনেকেই ভাল লোক নহে, ঋণ দানের অন্তরালে খাতকের বাড়ীঘর আত্মসাৎ করাই তাহাদের প্রধান উদ্দেশ্য থাকে। ইহারা অমিতব্যয়ের পরামর্শ ও প্রশ্রয় দিয়া প্রতিবাসীর সর্ব্বনাশের চেষ্টা করে।

"ঋণং কৃত্বা ঘৃতং পিবেৎ" ঋণ করিয়া ঘি খায় এইরূপ লোকও অনেক আছে এবং অন্যের দুঃখ দেখিলেই এইরূপ কাতর হয় যে আপনার ভালমন্দ বিচার করিবার ক্ষমতা থাকে না এমন উদারতাও দেখা গিয়া থাকে। লক্ষীছাড়া হইলেও ব্যবসায় হয় না এবং উদার হইলেও ব্যবসায় হয় না। যে ব্যবসায়ে প্রথম প্রবেশ করিয়াছে তাহার পক্ষে উদারতা এবং সর্ব্বসময়েই ব্যবসায়ীর পক্ষে অমিতব্যয়িতা ঘোরতর অনিষ্টজনক।

যাহাকে জিনিষ কিনিয়া ও সেই জিনিষ বিক্রয় করিয়া তাহা হইতে দুই পয়সা লাভ ও তদ্দ্বারা অর্থ সঞ্চয় করিতে হইবে তাহার পক্ষে হিসাবী হওয়া কত প্রয়োজন তাহা সকলেই বুঝিতে পারেন। সুতরাং ব্যয় বিষয়ে সাবধান না হইলে ব্যবসায় চলিতে পারে না। যিনি অনেক মুলধন লইয়া বড় ব্যবসায় করিতে চাহেন তাঁহাকেও হিসাবী হইতে হইবে, কারণ হিসাবের উপরই লাভ, যাহাতে চারি পয়সা আসিতে পারে এইরূপ বুঝা যায় তাহাতে দুই পয়সা ব্যয় করা যাইতে পারে। কিন্তু ব্যবসায়ে অকারণ খোলা হাত দেখাইলে দুইদিনে সব উড়িয়া যায়। ফলতঃ যে সকল গুণ থাকিলে ব্যবসায়ী হওয়া যায়, মিতব্যয়িতাই ইহাদের সর্ব্বপ্রধান।

অলক্ষিত সঞ্চয়।—যাঁহারা আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করিয়াও অকুলান বশতঃ তাহাতে কৃতকার্য্য হন না তাহারা অন্য এক উপায়ে ব্যয়ের কিঞ্চিদংশ বাঁচাইতে পারেন; ইহাতে তাঁহাদের সাংসারিক অত্যাবশ্যক অভাবও থাকিয়া যায় না, অধিকন্তু কিছু কিছু সঞ্চয়ও হইয়া থাকে। দৃষ্টান্তস্বরূপ ইহা প্রদর্শন করা যাইতে পারে যে, যে ব্যক্তির ২৫৲ টাকা মাত্র মাসিক আয় অথচ সমস্তই ব্যয় করিয়া ফেলেন কিছুই সঞ্চয় করিতে পারেন না তিনি ইচ্ছা করিলে অক্লেশে চারি আনা সেভিংস্ ব্যাঙ্কে বা অন্যত্র মাসে মাসে জমা রাখিতে পারেন। যাঁহারা সদনুষ্ঠানে কিছু কিছু দান করিতে অভিলাষ করেন অথচ সংসারের অনটন বশতঃ পারেন না তাঁহারাও উল্লিখিত উপায় দ্বারা স্বাভিলাষ পূর্ণ করিতে পারেন।

চাউল প্রভৃতি মুষ্টি সঞ্চয়।—মধ্যবিত্ত ও দরিদ্র গৃহিণীগণ পাকের পূর্ব্বে দিবসের আহার্য্য চাউল প্রভৃতি দ্রব্য অত্যল্প মাত্রায় ভিন্ন পাত্রে সঞ্চয় করিয়া রাখেন, সময়ে তাহাতে বিশেষ উপকার হয় এবং অতিথি অভ্যাগত আসিলে গৃহে দ্রব্যাদি না থাকিলেও উক্ত সঞ্চিত দ্রব্যাদি দ্বারা তাহার সৎকার করিতে পারেন।

খরচের মাত্রা।—ব্যবসায়ীর খরচের মাত্রা যথাসম্ভব কম রাখা উচিত, কারণ আগামী মাসে বা বর্ষে কি আয় হইবে জানা নাই। আয় অনুসারে খরচ না করিলে লোকসান হইবার সম্ভাবনা। মূলধন বৃদ্ধি বিষয়ে সর্ব্বদা দৃষ্টি রাখা উচিত, কারণ মূলধন বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যবসায় বড় হয় ও ভবিষ্যতে আয় বাড়ে।

অধিকাংশ কর্ম্মোপজীবিগণ তাহাদের সমস্ত আয় খরচ করিয়া ফেলেন কেহ কেহ বা ঋণও করেন। যাঁহারা সাধারণ জীবনযাত্রা নির্ব্বাহের জন্যই ধার করেন, আকস্মিক বিপদে তাঁহাদের দুর্গতি চিরকাল। আহারের বা ব্যবহারের দ্রব্যাদি সস্তা হইলে তাঁহারা অতি ব্যয় করিয়া থাকেন। ৵০ দুই আনা সের হিসাবে /১ সের দুগ্ধ কিনিতে যাইয়া দর সস্তা দেখিলে অর্থাৎ /০ এক আনা হিসাবে সের হইলে /১ সের স্থলে /৪ সের দুগ্ধ ক্রয় করেন। তাহা না করিয়া /১ সের ক্রয় করাই উচিত। অন্ততঃ /২ দুই সের খরিদ করিতে পারেন অর্থাৎ তাহাদের বজেটের (ব্যয়ের নির্দ্দিষ্ট সীমার) মধ্যে থাকা কর্ত্তব্য; তবে তাহারা এইরূপও করিতে পারেন যে সস্তার দিনে /৪ সের দুগ্ধ ক্রয় করিয়া অন্য দিনে দুগ্ধ না কিনিতে পারেন, কিন্তু তাহাতে স্বাস্থ্য ঠিক থাকে না।

প্রত্যেক চাকুরিয়ারই তাহার আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করা উচিত। প্রথম বয়সে অল্প আয়ের সময় যাহারা সঞ্চয় করিতে না পারে, তাহারা শেষ বয়সে বেশী আয়ের সময়ও প্রায়ই সঞ্চয় করিতে পারে না। কোন কোন শ্রেণীর সংসারত্যাগী পুরুষদেরও এক মাস বা এক বৎসরের খাদ্য সঞ্চয় করিবার বিধি আছে।

আজকাল হিন্দুসমাজের অনেকের পক্ষে প্রচলিত বিবাহ শ্রাদ্ধাদির ব্যয় নির্ব্বাহ করিয়া সঞ্চয় করা একরূপ অসম্ভব। অধিক বিত্তশালী লোকেরা সহজে বিবাহ শ্রাদ্ধাদিতে যেরূপ ব্যয় করিতে পারেন, লৌকিকতা রক্ষার অনুরোধে সেইরূপ ভাবে কার্য্য নির্ব্বাহ করিতে যাইয়া মধ্যবিত্ত শ্রেণীর অনেককেই সর্ব্বস্বান্ত হইতে দেখা যায়। যাহারা বিবাহ শ্রাদ্ধাদিকালে অধিক অর্থ ব্যয় করিতে ইচ্ছা করেন, তাঁহারা যদি উক্ত কার্য্যাদিতে যথাসম্ভব অল্প ব্যয় করিয়া কার্য্য সম্পন্ন করেন, তাহা হইলে সমাজের অন্য লোকেরাও অল্প খরচ করিয়া স্ব স্ব কার্য্য অল্পব্যয়ে নির্ব্বাহ করিতে পারেন। যদি তাঁহাদের ব্যয় বাহুল্য করিয়া আমোদ করিবার ইচ্ছা প্রবল থাকে তবে তাঁহারা বিবাহাদিতে ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া নূতন পর্ব্ব অর্থাৎ তুলাপুরুষ, সর্ব্বজয়াব্রত, পঞ্চাগ্নি প্রভৃতি করিয়া যদি সেই উপলক্ষে বন্ধুবান্ধব লইয়া আমোদ প্রমোদ করেন ও দীন দরিদ্রকে অন্নাদি দান করেন তবে তাঁহাদের প্রতিবাসীরা তাঁহাদের অনুকরণ করিতে প্রয়াসী হয় না। অপব্যয়ীর আয় যত বেশী হউক না কেন ব্যয়ও বেশী হইবে, সঞ্চয় থাকিবে না।

মিতব্যয়িতার **পরীক্ষা।**—এণ্ড্রু কার্ণেগীর নাম সকলেই শুনিয়া থাকিবেন। তিনি ব্যবসায় করিয়া এত অর্থ উপার্জ্জন করিয়াছেন যে শিক্ষা বিস্তারের জন্য অকাতরে লক্ষ লক্ষ টাকা ব্যয় করিয়াছেন। তাঁহার উপদেশ এই যে, যে বালককে ২৲ টাকা দিলে একমাস পরে সে দুই টাকা বাহির করিতে পারে, তাহাকেই ব্যবসায় করিতে মূলধন দেওয়া যাইতে পারে।

বালকদিগকে সমান পরিমাণ ভাত ও তাহার উপযুক্ত ব্যঞ্জন দিয়া ২।৪ দিন দেখিলেই বুঝিতে পারিবে শেষ সময় কাহার ব্যঞ্জন কি ভাত বেশী থাকে। ভাত বেশী থাকিলে অমিতব্যয়ী, ব্যঞ্জন বেশী থাকিলে মিতব্যয়ী বুঝিবে। এক জাতীয় ভাল ও মন্দ দ্রব্য দুইটা পাইয়া যে আগে মন্দ দ্রব্য ব্যবহার করে, সে মিতব্যয়ী।

আমাদের গ্রামে একজন নিরক্ষর রজক ছিল, ঋণদান তাহার ব্যবসায় ছিল। কোনও লোক তাহার নিকটে টাকা ধার চাহিতে গেলে সে খাতককে তামাক খাওয়ার জন্য অনুরোধ করিয়া এক কলিকা স্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিতে দিত। সেই সময় ঋণপ্রার্থী দেড় কলিকা তামাক সাজিলে তাহাকে টাকা ধার দিত না, কারণ সে মিতব্যয়ী নহে, সে ঋণ পরিশোধ করিতে পারিবে না। সে এক কলিকাস্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিয়াছে, অতএব ১৲ টাকা স্থলে ১।৷০ টাকা খরচ করিবে। অল্প বিষয়ে যাহারা অমিতব্যয়ী তাহারা বৃহৎ বিষয়েও অমিতব্যয়ী হইয়া থাকে। পোষাক এবং দোকান ঘরের অবস্থা দ্বারা মিতব্যয়িতা বুঝা যায়।

মিতব্যয়িতার প্রচারক।—সংসারে অর্থাভাবে যত লোক কষ্ট পায় তন্মধ্যে অধিকাংশেরই কারণ অমিতব্যয়িতা। আমার বিশ্বাস বঙ্গদেশীয় কৃষকগণ মিতব্যয়ী হইলে তাহাদিগকে দুর্ভিক্ষের যন্ত্রণায় কষ্ট পাইতে হইত না। খৃষ্টান এবং ব্রাহ্মগণ ধর্ম্ম প্রচারের জন্য বহু অর্থব্যয় করিয়া থাকেন, মিতব্যয়িতা প্রচারের জন্য তাহার কতক অর্থ ব্যয় করিলে বিশেষ উপকার হইত।

অপচয়।—মালিক এবং অধিকাংশ কর্ম্মচারীরাই টাকা, কড়ি এবং মূল্যবান জিনিষগুলি সযত্নে রক্ষা করে এবং বৃহৎ বৃহৎ ব্যাপারের ব্যয় সংক্ষেপ করে। অল্প মূল্যের দ্রব্যাদির যত্ন কর্ম্মচারীরা প্রায়ই কম করে। মালিক যদি সেই ক্ষেত্রে উক্ত দ্রব্যাদির রক্ষা ও ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ব্যাপারেও ব্যয় সংক্ষেপ না করেন তবে অপচয় হইয়া থাকে এবং তিলে তিলে তাল প্রমাণ ক্ষতি হয়। ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ব্যাপারের প্রতি দৃষ্টি রাখা আবশ্যক। গবর্ণমেণ্ট সামান্য সামান্য অব্যবহার্য্য জিনিস বিক্রয় করিয়া প্রভূত আয় করিয়া থাকেন।

আমার বিশ্বাস অপচয়কারী কর্ম্মচারীরা তাহাদের কৃত অপচয়ের ফল ভোগ করে, মিতব্যয়ী মনিবের ক্ষতি হয় না। মনিবের অন্যদিকে লাভ হইয়া ক্ষতিপূরণ হয়। কর্ম্মচারীর অন্যদিকে ক্ষতি হয়।

কৃপণ।—ব্যবসায়ীরা সঞ্চয় অভ্যাস করিতে করিতে কৃপণ হইয়া পড়ে। কৃপণের অর্থের মূল্য নাই। ইহা থাকা না থাকা একই কথা।

ধর্ম্ম পিপাসু লোক ব্যবসায় করিলে মূলধনের ঊর্দ্ধ সীমা নির্দ্দিষ্ট করিয়া রাখা উচিত। নতুবা অর্থ পিপাসা ক্রমশঃ বৃদ্ধি পাইবে।

(খ) অধ্যবসায়, তন্ময়তা ও জেদ্।

(১) অধ্যবসায়।—অধ্যবসায় না থাকিলে জগতে কোনও কার্য্যই সম্পাদিত হইতে পারে না। ফলতঃ কোন মহৎ কার্য্য করিতে যাইলেই অধ্যবসায় আবশ্যক।

অকৃতকার্য্যতা।—মাছ ধরিতে গেলেই যেমন গায়ে কাদা লাগে, তেমনই ব্যবসায় করিতে গেলেই পদে পদে ঠকিয়া ও লোকসান দিয়া দুঃখ পাইতে হয়। কিন্তু "যে মাটীতে পড়ে লোক, উঠে তাই ধরে"। যেমন পড়িতে পড়িতে শিশু দাঁড়াইতে শিখে তেমনি ব্যবসায়ে অনেকবার পড়িয়া তবে উঠিতে হয়। কিন্তু এইরূপ দুই চারিবার বিফল হইলে যাহারা নিরুৎসাহ হইয়া যায় তেমন লোক বড় ব্যবসায়ী হইতে পারে না। ইংরাজীতে প্রবাদ আছে, Failure is the pillar of success". প্রথমেই বলা হইয়াছে যে, ব্যবসায়ীর পক্ষে সতর্কতার বিশেষ আবশ্যক; কিন্তু এই সতর্কতা সত্বেও লোককে হয়ত বারংবার বিফলকাম হইতে হইবে, তাহাতে দমিলে চলিবে না, আবার বল সঞ্চয় করিয়া উৎসাহের সহিত কার্য্য করিতে হইবে। বড় বড় ব্যবসায়ীর জীবন অলোচনা করিলে দেখা যাইবে যে নিরবচ্ছিন্ন উন্নতি কাহারও ভাগ্যে ঘটে না। বিলাতের জ্যেষ্ঠাধিকারের আইনানুসারে দ্বিতীয় পুত্র সম্পত্তি পায় না, কিন্তু জীবনের শেষভাগে অধ্যবসায় গুণে প্রায়ই দ্বিতীয় পুত্রকে প্রথম পুত্র অপেক্ষা ধনী হইতে দেখা যায়।

বাধা। ব্যবসায়রাজ্যে বাধা পাওয়া অনেকটা স্বাভাবিক বলিয়াই বোধ হয়। ব্যবসায়ের স্থান, মূলধন, কর্ম্মচারী প্রভৃতি সম্বন্ধে বাধা

উপস্থিত হইলে বুঝিতে হইবে যে, উক্ত সমস্ত বিষয় সংগ্রহের বা নির্ব্বাচনের উপায় ঠিক হয় নাই। তজ্জন্য উক্ত উপায় ত্যাগ করিয়া পুনর্ব্বার বিশেষ চিন্তা করিয়া অপেক্ষাকৃত আরও সহজ উপায় আবিষ্কার করিয়া তদনুসারে কার্য্য আরম্ভ করা উচিত। যতক্ষণ পর্য্যন্ত পুনর্ব্বার বিশেষ বাধা আসিয়া কার্য্য করা একরূপ অসম্ভব করিয়া না তোলে, ততক্ষণ পর্য্যন্ত কার্য্য করা উচিত। বিশেষ বাধা উপস্থিত হইলেই বুঝিতে হইবে যে, ভগবান উক্ত কার্য্যে আর অগ্রসর হইতে নিষেধ করিতেছেন।

ব্যবসায়রাজ্যে নিশ্চেষ্ট ভাবে দাঁড়াইয়া থাকিবার যো নাই, যথা, জনস্রোত; এক দল লোক পথ দিয়া দৌড়াইয়া যাইতেছে, তোমাকে হয় তাহাদের সঙ্গে সঙ্গে তাহাদের সমান দৌড়াইতে হইবে, নয় পথ ছাড়িয়া এক পার্শ্বে দাঁড়াইতে হইবে, আর তাহা না হইলে ধাক্কার চোটে মাটিতে পড়িতে হইবে। ব্যবসায় রাজ্যেও তদ্রূপ, হয় খাটিবে, নয় কাজ বন্ধ করিয়া দিবে, নতুবা তোমাকে অকৃতকার্য্য হইতে হইবে।

অসুবিধা। সংসারে প্রত্যেক কার্য্যেই অসুবিধা থাকে। অধ্যবসায়ী লোকেরা অসুবিধা নিয়াই কাজ করে, তবে বিশেষ অসুবিধাগুলি সহজ-সাধ্য হইলে সেগুলি দূর করিয়া নেয়। অলস লোকেরা অসুবিধার আপত্তি দিয়া একে একে অনেক কাজ ছাড়িয়া পরে আর কোন কাজ করিতে চায় না, অলসভাবে কালযাপনই সুবিধা মনে করে।

তন্ময়তা। কোনও বিষয়ে এক মন প্রাণ হইয়া, আহার নিদ্রার প্রতি বিশেষ দৃষ্টি না রাখিয়া চেষ্টা করার নামই তন্ময়তা। "তাঁরে না ভাবিলে তিলে তিলে দণ্ডে দণ্ডে না ভাবিলে, শুধু মুখের কথায় গৌরচাঁদ কি মিলে?" ইহা সাধুদের কথা, ব্যবসায় সম্বন্ধেও তাহাই।

তন্ময় হইতে হইলে কর্ত্তব্য কার্য্যের সংখ্যা যথাসম্ভব কমাইতে হয়। অনেক হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানার স্বত্বাধিকারিকে ডাক্তার হইতে দেখিয়াছি, যদিও ভাল ডাক্তার হইতে পারেন নাই। ডাক্তার হইয়া পড়িলে,

তন্ময়তা নষ্ট হয় এবং ব্যবসায়ের উন্নতির বাধা হয়; এই ভয়ে আমি ডাক্তারি পুস্তক পড়ি নাই।

ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হইতে হইলে ব্যবসায়ই জ্ঞান, ব্যবসায়ই ধ্যান করিতে হয়, এমন কি রাত্রিতে শুইয়াও ব্যবসায় বিষয়ে চিন্তা করিতে হয়, কিন্তু চাকরীতে বোধ হয় ওরূপ তন্ময় হইতে হয় না, কাহাকে কাহাকেও আফিস হইতে বাড়ীতে কাজ লইয়া আসিতে দেখা যায় বটে, কিন্তু বাহুতঃ ব্যবসায়ীর ন্যায় কার্য্য বিষয়ে তাহাদিগের সেরূপ উদ্বেগ বা মনঃসংযোগ দেখা যায় না। ব্যবসায়ীকে প্রথম অবস্থায় যেরূপ শারীরিক পরিশ্রম করিতে হয়, সেইরূপ চিন্তাও করিতে হয়। ব্যবসায়ীকে অবসর সময়ে এবং রাত্রিতে শুইয়া শুইয়া পরদিনের কর্ত্তব্য স্থির করিয়া রাখিতে হয়; যে তাহা না করে সে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারে না।

প্রকৃত ধর্ম্মপিপাসু ব্যক্তিগণের পক্ষে ব্যবসায় কার্য্য ততদূর প্রশস্ত নহে। কারণ ঈশ্বরানুরক্তি দ্বারা তন্ময়তা লাভ করিয়া যাঁহারা ধন্য হইতে চাহেন, তাহাদের পক্ষে ব্যবসায়ই একমাত্র ধ্যান, একমাত্র জ্ঞান হওয়া সুকঠিন। দুইটী বিরুদ্ধ বিষয়ে এক সঙ্গে তন্ময়তা লাভ অসম্ভব। ধর্ম্মপিপাসু ব্যবসায়ী যদি ঈশ্বর চিন্তাতেই সর্ব্বদা নিমগ্ন থাকেন তাহা হইলে ব্যবসায় কার্য্যে অবহেলা করায় তাঁহাকে নিশ্চয়ই অকৃতকার্য্য হইতে হইবে, তবে যিনি জনক রাজার ন্যায় দুইদিকই বজায় রাখিতে পারেন সেইরূপ লোক দুর্ল্লভ। যাহারা ঈশ্বর চিন্তাতে কিছু সময় অতিবাহিত করিতে চাহেন তাঁহাদের পক্ষে চাকরী স্বীকার করা সুবিধাজনক। আফিসে কার্য্য করিবার নির্দ্দিষ্ট সময় ব্যতীত অন্য সময়ে তিনি ধর্ম্মতত্ত্বের আলোচনা করিতে পারেন। তাঁহাদের কারীকরি কাজ অভ্যাস থাকিলে সুবিধাজনক হইতে পারে। মহাত্মা কবিরদাস বস্ত্রবয়ন ব্যবসায়ী ছিলেন। যুগীরা বোধ হয় বাস্তবিকই ধর্ম্মপিপাসু ছিল এবং তজ্জন্যই কাপড় বুনার কাজ নিয়াছিল।

স্থানপরিবর্ত্তন। ডাক্তার উকিল প্রভৃতি একস্থানে কিছুকাল থাকিয়া প্রসার ভাল না হইলে স্থান পরিবর্ত্তন করে। তাহাতে স্থান সম্বন্ধে তন্ময়তা নষ্ট করে,

কাজেই কোথাও যাইয়া সুবিধা করিতে পারেনা। সুপ্রসিদ্ধ ডাক্তার শ্রীযুত প্রতাপচন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের মুখে শুনিয়াছি, তিনি তাঁহার হোমিওপ্যাথিক স্কুলের উত্তীর্ণ জনৈক ছাত্রের প্রশ্নের উত্তরে বলিয়াছিলেন, "তুমি যেখানে ইচ্ছা যাইয়া প্র্যাক্‌টিস্ কর, কিন্তু ৩ বৎসর ঐ স্থান পরিত্যাগ করিও না, তবেই ব্যবসায় ভাল চলিবে।"

জেদ (দৃঢ় সঙ্কল্প)। জেদ ভাল কাজে উচিত, মন্দ কাজে অনুচিত। সন্তান ও ভৃত্যকে যেই কার্য্য করিতে আদেশ করা যাইবে তাহারা না করিতে চাহিলে জেদ করিয়া করান আবশ্যক, নতুবা ভবিষ্যতে তাহারা আদেশ অবজ্ঞা করিতে থাকিবে। নীলামে জেদ করিয়া দ্রব্যাদির মূল্য অনর্থক বৃদ্ধি করা উচিত নহে। অন্যায়ের বিরুদ্ধে সর্ব্বদাই জেদ করা মানব মাত্রেরই কর্ত্তব্য।

(গ) শ্রমশীলতা।

ব্যবসায়ীকে যে অত্যন্ত পরিশ্রমী হইতে হয় এই কথা বলা নিষ্প্রয়োজন। যেরূপ পরিশ্রম করিলে চাকরীতে খ্যাতি লাভ করা যায়, ব্যবসায়ে তাহা অপেক্ষা অনেক অধিক পরিশ্রম করিতে হয়। বিশেষতঃ ব্যবসায়ের প্রথম অবস্থায় হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রমের প্রয়োজন। কিন্তু ব্যবসায়ীদের প্রথম অবস্থায় বিশেষ পরিশ্রম করিয়া শেষে একটু আয়াসী হইলেও চলে। কেহ বলিতে পারেন যে ব্যবসায়ে এত পরিশ্রম হইলে লোকে চাকরী না করিয়া ব্যবসায়ে যাইবে কেন? তাহার উত্তরে বলা যাইতে পারে যে প্রথমে অতিশয় পরিশ্রম করিয়া ব্যবসায় একবার ঠিক করিয়া লইতে পারিলে, এবং উপযুক্ত কর্ম্মচারী পাইলে, পরে স্বত্বাধিকারী পরিশ্রম এইরূপ কমাইয়া দিতে পারেন যে তখন অল্প পরিশ্রমে সম্পূর্ণ পারিশ্রমিক পাইবেন। প্রথমে কিছু কাঠ খড় খরচ করিয়া একবার চালাইয়া দিতে পারিলে এঞ্জিন প্রায় আপনা হইতেই চলে ও পুরা ফল পাওয়া যায়; কিন্তু সর্ব্বদা কার্য্যের জন্য প্রস্তুত থাকিতে হইবে এবং বেগতিক দেখিলেই হাল ধরিতে হইবে।

সাধুভাবে খাটিলে তার ফল পাইবে। "Honest labour must be rewarded" শিশু, বৃদ্ধ, পীড়িত ও পেন্সনার ব্যতীত সকলেরই স্ব স্ব জীবিকার জন্য পরিশ্রম করা উচিত, তাহা যে না করে সে পৃথিবীর অনিষ্টকারী। অধিকন্তু পরিশ্রম ব্যতীত শরীর এবং মন ভাল থাকে না।

পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা সকলকে তাহাদের মত হইতে উপদেশ দিয়া থাকে। তাহাদের মধ্যে যাহারা অত্যন্ত গরীব তাহারাও আমাদের ধনীদের তুলনায় ও আহার বিহারে অধিক ধনী এবং কাজের সময় আবশ্যক মত মুটের মত কাজ করিয়া থাকে; তাহাদের মধ্যে প্রায়ই গরীব নাই। বাজারে গিয়া খাদ্য দ্রব্য কিনিবার সময় তাহারা অধিক মূল্যে ভাল জিনিষ কিনিয়া লইয়া যায়, ভাল ও পরিষ্কার পোষাক পরে, সুখে স্বচ্ছন্দে থাকায় তাহাদের চেহারা সুন্দর হয়, কিন্তু তাহারা হাট করিতে যাওয়ার সময় ২০৷৩০ সের জিনিস মাথায় করিয়া হাটে লইয়া যাওয়াকে অপমান মনে করে না।

অবস্থা ভাল থাকিলে সম্ভব মত ভোগ করিবে, কিন্তু আবশ্যক মত মুটের কাজ করিতে প্রস্তুত থাকিবে। কাজে অপমান বোধ করিবে না, শারীরিক পরিশ্রম অভ্যাস রাখিবে। ভাল অবস্থার সময় বাজার হইতে মৎস্য প্রভৃতি হাতে করিয়া আনিবে, তবে দুরবস্থার সময় মৎস্যাদি হাতে করিয়া আনিতে কষ্ট হইবে না। চাকর থাকা সত্ত্বেও সময় সময় আমার স্বর্গগত পুত্রের দ্বারা ইহা করাইয়াছি।

কার্য্যতৎপরতা।—তোমার নিকটে কয়েকজন লোক আসিলে তন্মধ্যে অগ্রে অল্প কাজের লোকদিগকে তাহার পর বেশী কাজের লোকদিগকে এবং শেষে বন্ধু বান্ধবদিগকে বিদায় করিবে।

অন্যান্য কার্য্য এবং চিঠি পত্র সম্বন্ধেও ছোটগুলি আগে শেষ করিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া লইলে সাহস বাড়িবে, পরে বড় এবং শক্ত গুলি শেষ করিবে। সমর্থ পক্ষে কাজ মুলতবী রাখিবে না, যদি থাকে নোটবুকে লিখিয়া রাখিবে, নচেৎ ভুল হইতে পারে। অধিকন্তু এই সমস্ত অবান্তর বিষয় মনে

রাখিতে চেষ্টা করিয়া মস্তিষ্ক ক্লান্ত করা উচিত নহে। কার্য্যতৎপরতায় গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধি হয়।

মূলতবী।—কোন সামান্য কার্য্যও মুলতবী পড়িলে তাহাতে বিশেষ দৃষ্টি আবশ্যক; নতুবা কার্য্য উদ্ধার হইবেনা।

(ঘ) বুদ্ধি।

নীতি শাস্ত্রে কথিত আছে "বুদ্ধির্যস্য বলং তস্য অবোধস্য কুতোবলম্।" একথা ঠিক, কিন্তু যাহার বুদ্ধি যে পরিমাণই থাকুক, একদিকে বেশী চালনা করিলে অন্য দিকে অত্যন্ত কমিয়া যায়; এই জন্যই ন্যায়শাস্ত্রের তীক্ষ্ণ বুদ্ধি বিশিষ্ট পণ্ডিতগণ সংসার বিষয়ে অতি বোকা হইয়া থাকেন।

পূর্ব্বোক্ত গুণ গুলির সহিত বুদ্ধি থাকিলে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারে। যাহার বুদ্ধি যত অধিক সে ব্যবসায় কার্য্যে নূতনত্ব এবং লোক সাধারণের সুবিধাজনকত্ব তত অধিক বুঝিতে পারে। অতিরিক্ত শারীরিক পরিশ্রম করিলে এবং অতিরিক্ত মুখস্থ করিলে বুদ্ধিশক্তির হ্রাস হয়।

অত্যধিক বুদ্ধিমান লোক প্রায় বড় হইতে পারে না। "অতি বুদ্ধির গলায় দড়ি"; তাহাদের অসীম বুদ্ধি তাহাদিগকে অধীনতা ও বশ্যতা স্বীকার করিতে দেয় না, সকল কার্য্যে তাহাদের মন লাগে না, প্রখর বুদ্ধির প্রভাবে উহারা অনেক কার্য্যেই দোষ দেখে, সুতরাং এই প্রকার লোকের কার্য্যক্ষেত্র সঙ্কীর্ণ হইয়া পড়ে, অতএব উন্নতির সম্ভাবনাও অল্প হইয়া যায়; কিন্তু এই সঙ্কীর্ণ কার্য্যক্ষেত্রেও যদি ভাগ্যক্রমে ইহারা স্বীয় তীক্ষ্ণ বুদ্ধির উপযোগী কোন কার্য্য পায়, তাহা হইলে উন্নতির চরম শিখরে উপনীত হইতে পারে।

মধ্যবিত্ত বুদ্ধিমান ব্যক্তিগণ সাধারণতঃ compromising spirit এর হয়, তাহাদের বুদ্ধিও থাকে এবং তাহারা বশ্যতা স্বীকার করিতেও কুণ্ঠিত হয় না, কাজে কাজেই তাহাদের সাংসারিক উন্নতির যথেষ্ট সম্ভাবনা থাকে।

যদি কোন ব্যক্তির বুদ্ধি অল্প থাকে ও তিনি নিজে ইহা অনুভব করেন তাহা হইলে বিশেষ কোন ক্ষতি নাই; কারণ ধৈর্য্য ও ক্ষমতা থাকিলে সামান্য বুদ্ধির দ্বারাই সংসারে উন্নতি করা যায়। কিন্তু বুদ্ধি না থাকা সত্ত্বেও যদি কেহ বুদ্ধিমত্তার অভিমান করে, তবেই অমঙ্গলের আশঙ্কা। অনেকেই নিজেকে অন্য সকল অপেক্ষা বেশী বুদ্ধিমান্ মনে করে, "দেড় আক্কেলী বুদ্ধি" অর্থাৎ তাহার নিজের বুদ্ধিকে ষোল আনা এবং বাকী পৃথিবীশুদ্ধ সকলের বুদ্ধিকে আট আনা মনে করিয়া থাকে। বুদ্ধি বাড়ে ও কমে। ব্যবসায় চলিলে বুদ্ধি বাড়ে, না চলিলে বুদ্ধি কমে। পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলে "চলিলে চল্লিশ বুদ্ধি না চলিলে হত বুদ্ধি।" বিপদকালে বুদ্ধির হ্রাস হয়, তখন মহৎলোকের উপদেশ নিতে হয়। আমি এক এক সময় এমন নির্ব্বোধের কার্য্য করিয়া ফেলি, অন্য সময় তাহা মনে হইলে লজ্জা বোধ হয়।

(ঙ) সততা।

"সততায় ব্যবসায় চলে না" এক্ষণে অধিকাংশ লোকেরই এইরূপ ধারণা; তাহারা বলে ব্যবসায় করিতে হইলেই একটু এদিক ওদিক করিতে হয়, ইহা কিন্তু বড়ই ভুল বিশ্বাস। "Honesty is the best policy" সততাই শ্রেষ্ঠ উপায়। যাহারা কেবল লাভ ক্ষতির হিসাব করিয়া সব কাজ করে, তাহাদের পক্ষেও সততা অবলম্বন লাভজনক। যদি কোনও ব্যক্তির কার্য্যে লোকের এইরূপ বিশ্বাস হয় যে, এই ব্যক্তি কাহাকেও ঠকায় না, কোনরূপ প্রতারণার কার্য্য ইহার দ্বারা হওয়া অসম্ভব, যদি সেই কথা সকলে জনিতে পারে তাহা হইলে তাহার এত গ্রাহক জুটিবে ও অধিক মাল কাটৃতির দরুণ এত লাভ হইবে যে, অসৎ ব্যবসায়ী সেরূপ লাভের কথা স্বপ্নেও ভাবিতে পারে না। এখন ইউরোপীয় ব্যবসায়ীর প্রতি লোকের যে এত বিশ্বাস, অনেক দেশীয় লোকও নিজের দোকানের ইংরাজী নাম দিতেছে, ইহার কারণ কি? লোক সাধারণের ধারণা যে ইংরাজদের দোকানে

খাঁটি ও নির্দ্দোষ জিনিস পাওয়া যায়, তাহারা সহসা লোককে ঠকায় না, এই জন্যই লোকে ব্যবসায়ে ইংরাজী নাম মাত্রেরই পক্ষপাতী। ইহাতে বুঝা যাইতেছে যে ব্যবসায়ে সততার বিশেষ মূল্য আছে। সততা, দোকানের "সুপ্রতিষ্ঠিত যশের" (good will) মূল্য বৃদ্ধির এক প্রধান কারণ।

ধর্ম্মের দোহাই।—ব্যবসায়ে ধর্ম্মের দোহাই দিবার আবশ্যকতা নাই। সাংসারিক কাজে বা ব্যবসায়ে যে বেশী ধর্ম্মের কথা কয়, তাহাকে কেহ বিশ্বাস করে না। সাইনবোর্ডে বা বিজ্ঞাপনে "যতো ধর্ম্ম স্ততো জয়ঃ" প্রভৃতি ধর্ম্মের দোহাই লিখায় গ্রাহকের মনে অবিশ্বাস উপস্থিত হয়। যদিও সময় সময় নিজের সততা বিষয়ে গ্রাহকের প্রতি ইঙ্গিত আসিয়া পড়ে, তথাপি যত অল্প উল্লেখ করা যায় ততই ভাল।

মিথ্যা—অনেক ভাল লোক অন্য সময়ে সততার অনুরোধে অত্যধিক ক্ষতি সহ্য করিতে পারেন; কিন্তু জেদের সময় বা শত্রু দমনের সময় অথবা সত্য মোকদ্দমার আনুসঙ্গিক প্রমাণ সংগ্রহের সময় তাঁহাদিগকেও মিথ্যা ব্যবহার করিতে দেখা যায়, ইহা সর্ব্বথা দূষণীয়। গবর্ণমেণ্ট, রেল-কোম্পানী ও ষ্টীমার কোম্পানি প্রভৃতির কর্ম্মচারীদের দ্বারা নানারূপ লাঞ্ছিত হয় বলিয়া লোকের ইহাদের প্রতি জাতক্রোধ থাকে, তজ্জন্য তাহারা এই সকল প্রবল প্রতাপান্বিত পক্ষকে ঠকান দোষ মনে করে না, কিন্তু ইহা ভুল; কারণ এই সকল পক্ষ যে বিষয়ে ঠকে, সেই বিষয়ে তাহাদের দেখিবার লোক নাই বলিয়াই ঠকে, সুতরাং সেই স্থলে ইহারা দুর্ব্বল, এবং ঠকান যে প্রকারের হউক না কেন তাহা ঠকান ত বটে।

যে মিথ্যা ব্যবহারে কাহাকেও ঠকান হয় না এবং কোন স্বার্থ নাই তাহাতে দোষ নাই, তবে অভ্যাস নষ্ট হয়। একজন আম ফিরিওয়ালা অকালে আম বিক্রয় করে। সে প্রত্যহ আমের একটা নূতন নাম করিয়া চীৎকার করে। নূতন নামের কারণ জিজ্ঞাসা করিলেই বলে "যে দিন যে নাম মনে উঠে সেই দিন সেই নাম করিয়া থাকি; ইহাতে কোন দোষ দেখা যায় না।"

সততার পরীক্ষা।—লোকের সততা পরীক্ষার সময় ত্রিসন্ধ্যান্বিত, নিত্যস্নায়ী, সাধুসঙ্গী, তিলক ও রুদ্রাক্ষধারী, প্রতিমুহূর্ত্তে হরিনাম উচ্চারণকারী কিনা, তাহা না দেখিয়া সত্যবাদী, স্বার্থত্যাগী, পরোপকারী, পরের দেনা রাখিয়া নিজে সচ্ছল ব্যয় বা অপব্যয় করে কিনা, যে ঋণ শোধ করিতে পারিবেনা এমন ঋণ করে কিনা, পুনঃ পুনঃ পরিশোধের দিন (মেয়াদ) পরিবর্ত্তন করে কি না এ সব গুণ ধরিয়া বিচার করিলে সহজে লোক চিনা যাইবে। সৎলোককে অসৎ লোকও চিনে এবং শ্রদ্ধা করে।

উৎকোচ।—অপর ব্যবসায়ীর কোন কর্ম্মচারীকে কোনরূপ প্রলোভন দিয়া তাহার নিকট হইতে জিনিস সস্তা করিয়া খরিদ করা বা তাহার নিকট নিজের জিনিস অধিক মূল্যে বিক্রয় করার নাম ঘুষ। ঘুষ আর চুরি একই কথা। খাঁটি, নির্দ্দোষ এবং ঠিক ওজনের জিনিষ পাওয়ার জন্য ঐ প্রকার কর্ম্মচারীকে সময়ে সময়ে ঘুষ দিতে হয়, ইহাতে ঐ ব্যবসায়ীর সাক্ষাৎ সম্বন্ধে ক্ষতি হইতেছে না বটে, কিন্তু প্রকৃতপক্ষে পরোক্ষভাবে প্রতারণা প্রথা প্রচলিত হইয়া ব্যবসায়ী সমাজকে কলুষিত করে, অথচ এইরূপ পাপ এড়ানও কঠিন। এখন ঘুস ছাড়া প্রায় কোন কার্য্যই সম্পন্ন হয় না। ঘুষ অনেক প্রকার :—(১) টাকা, (২) জিনিস, (৩) অনুরোধ, (৪) কোনও রাজকর্ম্মচারী কোনও দেশহিতকর কার্য্যের সভাপতি হইলে তাহাতে চাঁদা দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা, (৫) কোন ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোকের ধর্ম্মমতের সায় দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা।

বখসিস। কার্য্যান্তে পেয়াদা, মাঝি, গাড়োয়ান ও ছোট কর্ম্মচারীদিগকে পারিতোষিক দেওয়াতে দোষ দেখি না, বরং সময়ে সময়ে কর্ত্তব্যের অতিরিক্ত পরিশ্রমের কার্য্য করান হয় বলিয়া পারিতোষিক দেওয়া উচিত, কারণ তাহাতে কাহারও ক্ষতি করা হয় না।

অসৎ লোকের সঙ্গে ব্যবসায়। অসৎ লোকের সহিত ব্যবসায়ে সম্প্রতি লাভ বা সুবিধা দেখিলেও তাহা ত্যাগ করিবে, কারণ ভবিষ্যতে এমন ঠকা ঠকিবে যে এক বৎসরের লাভ একদিনে নষ্ট হইয়া যাইবে।

ব্যবসায়ীকে গ্রাহকের সহিত প্রতারণা করিতে দেখিলে, তাহার অধীনস্থ সৎকর্ম্মচারিগণ তাহার কার্য্য পরিত্যাগ করিবে, যদি নিতান্তই তাহা না করে, তবে তাহারাও প্রতারণা শিখিতে বাধ্য হইবে, এবং কোন সময়ে যে তাহারা নিজ প্রভুকে ঠকাইবে না ইহার প্রমাণ কি ?

মিথ্যা প্রশংসাপত্র। ব্যবসায়িগণ কর্ম্মচারীর দোষ দেখিয়া তাহাকে পদচ্যুত করিবার সময় পাছে তাহার অন্নকষ্ট হয় সেই ভয়ে তাহার দোষ গোপন করিয়া প্রশংসা পত্র দিয়া থাকেন ; ইহাতে প্রকারান্তরে অন্য ব্যবসায়ীকে এই প্রশংসাপত্রদৃষ্টে ইহাকে নিযুক্ত করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত করিবার উপায় করিয়া দেওয়া হয়; ইহা নিতান্ত অন্যায়।

নিষ্ফল প্রতারণা। একজন ব্যবসায়ী ক্রেতা হইয়া অন্য একজন ব্যবসায়ীর নিকটে কোনও জিনিস কিনিতে গিয়া বিক্রেতার খরিদ মূল্য না জানায় ঐ জিনিসের মূল্য আন্দাজে কম করিয়া বলে যে তাহা অন্যত্র ৫৲ টাকায় পাওয়া যায়। কিন্তু বিক্রেতা-ব্যবসায়ী জানে যে ইহার খরিদ মূল্য ৫৵০ আনা, সুতরাং ইহা ৫৷০ টাকার কমে বিক্রয় করা যাইতে পারে না ; ক্রেতা-ব্যবসায়ী যে মিথ্যা কথা বলিতেছে তাহা বিক্রেতা-ব্যবসায়ী তখন স্পষ্ট বুঝিতে পারে এবং তাহাকে প্রবঞ্চক বলিয়া মনে করে, সুতরাং এই মিথ্যা কথায় কোনও ফল হয় না।

ব্যবসায়ের সততা এবং রীতি নীতি :—Trade honesty and trade rules.

(১) শুনিয়াছি কোনও ব্যবসায়ী সম্প্রদায় সাধারণ লোকের প্রাপ্য টাকা যত বেশী আত্মসাৎ করিয়া দেউলিয়া হইতে পারে ততই গৌরব মনে করে। কিন্তু তাহারাও প্রথম মূলধনীর টাকা সুদে আসলে কড়া ক্রান্তিতে চুকাইয়া দেয়; এইরূপ না করাকে তাহারা অত্যন্ত অন্যায় মনে করে। তাহাতে লাভ এই যে, তাহারা দেউলিয়া হইয়া পুনরায় ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে তাহাদিগকে সর্ব্ব প্রথমে টাকা দিবার জন্য অনেক ধনীই ব্যস্ত হন।

(২) সাধারণ ব্যবসায়ীরা এক প্রকার জিনিস একজনের নিকট ১৲ টাকায় বিক্রয় করিয়া ঐ প্রকার জিনিস অন্য গ্রাহকের নিকট ১॥০ টাকায় বিক্রয় করা অন্যায় মনে করে না, কিন্তু সংখ্যায় বা ওজনে কম দেওয়া অন্যায় মনে করে।

(৩) তালুকদার ও জমিদার প্রভৃতির বিরুদ্ধে প্রাপ্য টাকার জন্য নালিশ হইলে বিশেষ অসম্মান হয় না; কিন্তু ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে নালিশ হইলে তাহা অত্যন্ত অসম্মান এবং ক্ষতিজনক।

(৪) অপর ব্যবসায়ীর কর্ম্মচারীকে অধিক বেতনের প্রলোভন দিয়া নিজের ব্যবসায়ে নিযুক্ত করা এবং অন্যের দখলে যে দোকান ঘর আছে, তাহা অধিক ভাড়া দিয়া নিজে অধিকার করা ব্যবসায়ীর পক্ষে নিতান্ত নিন্দনীয় কার্য্য। কর্ম্মচারীর পক্ষেও সামান্য সুবিধার জন্য মনিব পরিবর্ত্তন করা উচিত নয়, কারণ প্রবেশ করিবার সময় হয়তঃ অনেক অনুরোধ করিয়া প্রবেশ করিয়াছে এবং কার্য্য শিখিবার সময় মনিবের অনেক ক্ষতি করিয়াছে।

(৫) একই দরে জিনিস কিনিতে হইলে যে দোকানে প্রথমে দর পাওয়া গিয়াছে সেখান হইতেই তাহা কেনা উচিত।

(৬) তুমি একজনের নিকট হইতে জিনিস কিনিয়া থাক, অন্যে কম দর দিলেও তাহারই নিকট হইতে তোমার কেনা উচিত। এমন হইতে পারে যে পূর্ব্ব ব্যবসায়ীর সঙ্গে তোমার অনেক দিন হইতে ব্যবসায় চলিতেছে, দুই একটা জিনিস অন্যের নিকট হইতে নেওয়া অসুবিধাজনক, ইহা সত্ত্বেও অন্ততঃ দুই চারি বার নূতন দোকান হইতে নিতে বাধ্য, তাহা না করিলে, সে যে দর কমাইয়া তোমার উপকার করিল তাহার প্রতিদান করা হইল না, এবং ভবিষ্যতে সে তোমাকে আর কম দর দিবে না। তবে যদি যৎসামান্য কিছু কমাইয়া দেয়, যথা ৫০৲ টাকাতে ৵০ আনা বা ৫৲ টাকাতে ৻১০ পয়সা, এই রকম কমকে কম ভাবা উচিত নহে।

(৭) ব্যবসায়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই লাভ হয়। যে ব্যবসায়ে একের লাভ হইয়া অন্যের ক্ষতি হয় তাহা সৎ ব্যবসায়

নহে। যথা স্ফূর্ত্তি খেলা, জুয়া খেলা; কুসীদ ব্যবসায় (অনেক স্থলে) ইত্যাদি।

(চ) মেধা।

মেধা দুই প্রকার, মুখস্থ করা ও মনে রাখা। মনে রাখিবার মেধা ব্যবসায়ীর পক্ষে বিশেষ প্রয়োজনীয়। যে যত বেশী কথা মনে রাখিতে পারে ও যত অধিক কার্য্যে উপযুক্তভাবে সেই সকল কথার প্রয়োগ করিতে পারে, তাহার তত অধিক উন্নতি হয়। ক্রেতাগণকে চেনা, তাহাদের নাম স্মরণ রাখা, দোকানে কোথায় কোন জিনিস আছে তাহা মনে আঁকিয়া রাখা, জিনিসের পূর্ব্বের ও এখনকার দর, দেনা পাওনার হিসাব এবং করণীয় কাজ মনে রাখা, এই প্রকারের মেধাই ব্যবসায়ীর প্রয়োজন।

সহজে স্মরণ রাখিবার উপায়ঃ—

(১) সঙ্গে সর্ব্বদা একখানি স্মারক-পুস্তক (নোট বুক) রাখা ও যখন যে কথা মনে পড়ে তখনই তাহা ইহার মধ্যে লিখিয়া রাখা উচিত; ইহার অভাবে আমাদের দেশে কাপড়ে গাঁট দেওয়া প্রভৃতি প্রথা প্রচলিত আছে।

(২) অনেক গুলি নাম মনে রাখিবার অসুবিধা হইলে, ঐ সকল নামের আদ্যক্ষর সমূহের দ্বারা একটী শব্দ রচনা করিয়া লওয়া যাইতে পারে; যথা ইংরাজী "Vibgyor" শব্দ, ইহা ৭টি রঙ্গের নাম মনে রাখিবার জন্য রচনা করা হইয়াছে।

(৩) অনেক স্থলে নামের দ্বারা পদ্য বা ছড়া গাঁথিয়া লইলেও বহু সংখ্যক নাম সহজে মনে থাকে। কোন্ ইংরেজী মাস কয় দিনে যায় তাহা স্মরণ রাখিবার জন্য ছড়া না থাকিলে বিশেষ অসুবিধা হইত।

(৪) সন্ধ্যার মন্ত্র ও স্তোত্রাদির ন্যায় দুর্ব্বোধ্য বিষয় অল্পকাল মধ্যে মুখস্থ করিতে গেলে অযথা পরিশ্রম হয়, পুস্তক দেখিয়া প্রত্যহ কয়েকবার পড়িলেই কিছু দিন মধ্যে তাহা অনায়াসে ও অজ্ঞাতভাবে মুখস্থ হইয়া যায়।

(৫) অন্য কাজে যাওয়ার সময় ডাকে দিবার জন্য চিঠি সঙ্গে নিলে ও তাহা পকেটে রাখিলে ভুল হওয়ার সম্ভব, অতএব তাহা হাতে রাখা উচিত। এতদ্ব্যতীত একটু চিন্তা করিলেই প্রত্যেক কাজে ভ্রম নিবারণের নানা উপায় উদ্ভাবন করা যাইতে পারে।

(৬) শুনিয়াছি ২৫০৲ টাকা দিলে স্মরণ শক্তি বৃদ্ধির পুস্তক "Pelmans' system of memory culture" পাওয়া যায়।

মেধাবৃত্তির অপব্যবহার। অনেক মুখস্থ করিলে বুদ্ধি কমিয়া যায়, বেদাধ্যায়ী বৈদিকেরা (বাঙ্গালার জাতিগত বৈদিক নহে) সাধারণতঃ ৩০ অধ্যায় যজুর্ব্বেদ মুখস্থ করিয়া বুদ্ধি কমাইয়া ফেলে। তজ্জন্য বৈদিকদিগের মিথিলা দেশে "বোকা বৈদিক" বলিয়া নিন্দা করিয়া থাকে। তাহারা চণ্ডী মুখস্থ পড়িয়া থাকে।

(ছ) নিষ্ঠা।

নিয়ম ব্যতীত কোন কার্য্যই সুচারুরূপে সম্পন্ন হইতে পারে না। কর্ম্মচারিবর্গের মধ্যে নিয়ম রক্ষা করিতে না পারিলে কার্য্য নষ্ট হওয়ারই সম্ভাবনা। কর্ম্মচারীরা বিধিবদ্ধ নিয়ম প্রতিপালন করিয়া না চলিলে তাহারা যথেচ্ছাচারী হইয়া পড়ে, এবং তাহাতে কার্য্যের অত্যন্ত ক্ষতি হয়।

সাবধানে নিয়ম প্রণয়ন করিয়া নিজে তাহা সতর্কতার সহিত প্রতিপালন করা উচিত, নচেৎ নিয়মকর্ত্তাকে নিয়ম ভঙ্গ করিতে দেখিলে, তাঁহার অধীন ব্যক্তিরা কখনই নিয়ম গুলির সম্যক মর্য্যাদা রক্ষা করিবে না। অধিকন্তু নিজে নিয়মের অমর্য্যাদা করিয়া অন্যের নিকট হইতে তাহার সম্যক প্রতিপালনের আশা করাও অন্যায়।

প্রত্যেক বিষয়ে নিয়মনিষ্ঠ, সময়নিষ্ঠ ও কর্ত্তব্যনিষ্ঠ হইলে কাজের বিশেষ সুবিধা হয়।

(জ) শৃঙ্খলা-জ্ঞান।

এই গুণটি বাল্যকাল হইতে অভ্যাস করিলে কালক্রমে কিয়ৎ পরিমাণে বৃদ্ধি পাইতে পারে। এই গুণ ব্যবসায়ীমাত্রেরই থাকা বিশেষ আবশ্যক। ব্যবসায়ীর পোষাক, টেবিল ও ঘর দেখিয়াই অনেক সময় জানা যায় যে তাহার শৃঙ্খলা-জ্ঞান আছে কি না। সুশৃঙ্খল বাড়ী লক্ষ্মীযুক্ত হয়।

(১) সাজান। একটী দোকান বা গুদামকে একবারেই ঠিকরূপে সাজাইয়া ফেলিবে এইরূপ আশা করা ভুল। যতবার দ্রব্যাদি সাজাইবে এবং যত ব্যবহার করিতে থাকিবে ততই পূর্ব্বের সাজানের দোষ বাহির হইয়া পড়িবে। কোন কোন ঘর আমি ১০।১৫ বার নূতন রূপে সাজাইয়াছি, তাহাতে কার্য্যের অনেক সুবিধাও হইয়াছে। ইহাতে মুটেরা পুনঃ পুনঃ পারিশ্রমিক পাইয়া আমাকে নির্ব্বোধ ও পাগল বলিয়াছে।

প্রয়োজন মত বেশী জিনিষ অল্প স্থানে ধরান এবং অল্প জিনিষ দ্বারা অধিক স্থান ভরান আবশ্যক হয়। জিনিষগুলি এরূপ ভাবে রাখা উচিত যাহাতে সুন্দর দেখায় এবং চাহিবামাত্র খুঁজিয়া পাওয়া যায়, যথা বড় জিনিষগুলি পশ্চাতে এবং ছোটগুলি সম্মুখে। ভারী দ্রব্য নীচে ও লঘু দ্রব্য উপরে রাখা উচিত। ভালরূপ সাজাইবার ত্রুটিতে অনেক সময় জিনিষ থাকিলেও আবশ্যক মত খুঁজিয়া বাহির করিতে না পারায় বিক্রয় করা যায় না। দোকানের জিনিষ গুলি শ্রেণীমত সাজান এবং সুন্দর হওয়া আবশ্যক। গুদামের জিনিষ তত সুন্দর ভাবে না সাজাইলেও ক্ষতি নাই।

সাজাইবার সময় সমর্থ পক্ষে এক দ্রব্য দুই স্থানে বা দুই দ্রব্য একস্থানে রাখা উচিত নহে। যে সব দ্রব্য বড় বা বেশী পরিমাণে আছে সেগুলি অগ্রে সাজান কর্ত্তব্য; নতুবা এক জিনিষ দুই জায়গায় রাখিবার আবশ্যক হইতে পারে। বড় জিনিষ অগ্রে না রাখিলে সাজাইবার

অসুবিধা হইবে। কারণ প্যাক করিবার সময়ও বড় জিনিষগুলি অগ্রে স্থাপন করিয়া রাখিয়া পরে ছোট জিনিষগুলি ফাঁকে ফাঁকে প্যাক করিতে হয়।

(২) সন্নিবেশ। যন্ত্রাদি ও ব্যবহারের দ্রব্যাদি রাখিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান রাখা উচিত। কার্য্যের সময় আনিয়া কার্য্য করা, কার্য্য শেষ হইলে পুনরায় যথাস্থানে রাখিয়া দেওয়া; তাহা হইলে জিনিষ খুঁজিয়া পাইতে বিলম্ব হইবে না; এমন কি অন্ধকারেও অতি সহজে খুঁজিয়া পাইবে। শুনিয়াছি স্বর্গীয় রামকৃষ্ণ পরমহংস দেব এই নিয়ম পালন করিতেন। কর্ম্মচারীরা এই নিয়মটা সর্ব্বদাই ভুল করে। এজন্য বিশেষ সাবধানতা আবশ্যক। যদিও ব্যাপার ছোট, কিন্তু অসুবিধা বেশী, এই বিষয়ে শক্ত (কড়া) না হইলে কাজের সময় জিনিষ পাইতে বিলম্ব হইবে।

এক টেবিলের কলম, দোয়াত, পেন্সিল প্রভৃতি অন্য টেবিলে নিতে নাই। লাল কালীর জন্য লাল রঙ্গের হোল্ডারযুক্ত কলম এবং কাল কালীর জন্য কাল রঙ্গের হোল্ডারের কলম ব্যবহার করা উচিত।

অবিক্রেয় জিনিষ অর্থাৎ যে দ্রব্য সহজে বিক্রয় হইতেছে না তাহা, সম্মুখে রাখা উচিত, যেন সর্ব্বদাই দৃষ্টি পড়ে। অবস্থাভেদে কম লাভে, বিনা লাভে বা ক্ষতি স্বীকার করিয়াও ঐ সকল জিনিস বিক্রয় করা উচিত। যে স্থান খালি হইবে সে স্থানে সুবিধামত অন্য জিনিস রাখা যাইবে। কলিকাতার ন্যায় জনাকীর্ণ স্থান না হইলে মফঃস্বলে স্থান অবসরে লাভ না হইতেও পারে, কিন্তু আবদ্ধ জিনিস বিক্রয় করিয়া টাকা আসিলে তদ্দ্বারা অন্য কার্য্য করিলে সুদ লাভ হইবে।

(৩) পৃথক্করণ। এক সঙ্গে স্তূপীকৃত ভাবে রক্ষিত নানাবিধ জিনিষ পৃথক্ পৃথক্ বাছিতে হইলে প্রথমে বড় আকারের জিনিষগুলি পৃথক্ করা উচিত, তাহার পর যে জিনিষ অধিক পরিমাণে আছে সে গুলি পৃথক্ রাখিতে হইবে। এইরূপে সমস্ত দ্রব্যগুলি পৃথক্ করিতে হইবে।

জিনিষ বাছিতে ২।৩ জন লোক থাকিলে এক এক জনকে এক এক প্রকার জিনিষ বাছিতে দিলে অতি অল্প সময়ের মধ্যে কাজ হইবে।

(৪) সাজান আলমারীর জিনিষ স্থানান্তরিত করিতে হইলে নিম্নলিখিত উপায় অবলম্বন করিলেই সহজে কার্য্য সিদ্ধ হইবে। যে স্থানে আলমারী সাজাইতে হইবে তথায় প্রথমে একটী খালি আলমারী রাখিয়া পূর্ব্ব স্থান হইতে পরিবর্ত্তিত স্থান পর্য্যন্ত লোক দাঁড় করাইয়া দিতে হইবে। তাহার পর সজ্জিত আলমারীর প্রথম তাকের দ্রব্যাদি লোকগুলির হাতে হাতে দিতে হইবে, এবং খালি আলমারীর নিকটস্থ লোককে ক্রমান্বয়ে যেরূপ পর পর দ্রব্যাদি হাতে আসিবে সেইরূপ খালি আলমারীর প্রথম তাকে সাজাইতে বলিবে, এই রূপে দ্বিতীয় ও অন্যান্য তাকের দ্রব্যাদি সাজাইবে।

(৫) আলমারী টেবিল ইত্যাদি বসান। এই কাজটী কঠিন, বিশেষতঃ সেক্রেট্যারিয়েট টেবিল বা দুই তিনটী আলমারী এক সঙ্গে থাকিলে তাহাদের বসান আরও কঠিন। বসাইবার দোষে আলমারীর দরজার একদিকে খুলিবার সময় অত্যন্ত জোর লাগে এবং অপর দিকে অত্যন্ত আলগা হয়। কখনও বা দরজা খোলা যায় না, এবং কখনও বা আপনা আপনি দরজা খুলিয়া যায়, বন্ধ করিলে বন্ধ থাকে না। বসাইবার দোষে আলমারীর উক্তবিধ দোষ ঘটিলে কাগজ প্রভৃতির গোঁজা না দিয়া এবং আলমারী কাটিয়া নষ্ট না করিয়া উপযুক্ত সূত্রধর ডাকাইয়া আলমারী বসাইয়া লওয়া উচিত। আলমারীতে কোনও দোষ থাকে না, বসাইবার দোষেই উক্ত প্রকার অসুবিধা ঘটে।

(৬) ব্যবহারের দ্রব্য ধার দেওয়া ও লওয়া। সমর্থ পক্ষে ব্যবহারের জিনিষ ধার দিতে ও লইতে নাই, ধার দিলে সময় সময় বিশেষ অসুবিধা ভোগ করিতে হয়। জিনিষ ধার লইয়া সময়মত প্রায় কেহই ফেরৎ দেয় না, কখন কখন নষ্ট করিয়া বা হারাইয়া ফেলে। নিত্য ব্যবহারের দ্রব্যাদি সকলেরই এক এক প্রবস্ত রাখা উচিত। তবে অধিক মূল্যবান্ বা কচিৎ ব্যবহারের দ্রব্য কখন কখন ধার না নিলে বা ধার না দিলে চলে না।

কিন্তু ধার দিলে এবং দ্রব্যটি সহজে নষ্ট হওয়ার মত হইলে যাহাকে ধার দেওয়া হইবে তাহার কাজ শেষ হইলেই নিজের লোক পাঠাইয়া আনাইয়া নেওয়া উচিত; তিনি কখন্ পাঠাইয়া দিবেন সেই ভরসায় বসিয়া থাকিলে হয়ত দ্রব্যটি নষ্ট করিয়া ফেলিতে পারেন।

(৭) **কার্য্য-প্রণালী।** সর্ব্বাগ্রে পুরাতন শ্রেণীর লোকদের অবলম্বিত কার্য্যপ্রণালী অনুকরণ করিয়া কার্য্য করা কর্ত্তব্য, তাহাতে কোন দোষ বাহির হইলে বা অসুবিধা হইলে নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তন করা কর্ত্তব্য।

যখন আমি কলিকাতা মিউনিসিপ্যাল্ মার্কেটে নবীনচন্দ্র কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে ৫৲ বেতনে কার্য্যে নিযুক্ত হই, তখন আমি পুটলীগুলিকে সুতলী দিয়া বাঁধিয়া অতিরিক্ত সুতলী হাত দিয়া ছিঁড়িবার আদেশ প্রাপ্ত হই, তখন আমি ভাবিয়াছিলাম যে কাঁচি দিয়া কাটিবার নিয়ম থাকিলে সুবিধা হইত, কিন্তু ৭।৮ দিন এইভাবে কার্য্য করিয়া হাতে সুতলী ছিঁড়া অভ্যাস হইলে পর বুঝিলাম যে কাঁচির ব্যবস্থা থাকিলে অনেক অসুবিধা হইত, যথা:—পরস্পরের কাঁচি বদল হইত, কোন কোন কাঁচি হারাইয়া যাইত, অন্বেষণ করিতে সময় লাগিত।

কার্য্য-প্রণালী যত উত্তম হইবে ততই অল্পসময়ের মধ্যে কার্য্য করা যাইবে। শুনিয়াছি বড় বড় হিসাব-আফিসে কার্য্য প্রণালীর পরিবর্ত্তন কালে শত শত কেরাণীকে কার্য্য হইতে অবসর দেওয়া হয়, অথচ তাহাতে আফিসের কোন কার্য্যের কোনও ক্ষতি হয় না। কোন নূতন কার্য্য-প্রণালী প্রবর্ত্তন করিবার সময় কর্ম্মচারীরা আপত্তি উত্থাপন করিলে তখন তাহাদিগকে বুঝাইয়া দেওয়া উচিত হইবে যে, নূতন নিয়ম সুবিধাজনক না হইলে পুরাতন নিয়মই চলিবে। কাজ একত্রে করিলে সুবিধা কিম্বা কাজ পৃথক্ করিয়া করিলে সুবিধা, ইহা প্রত্যেক স্থলে কার্য্য করিয়া বা চিন্তা করিয়া স্থির করিতে হইবে।

(৮) কার্য্য বিভাগ (Organisation). "যদ্‌যেন যুজ্যতে লোকে বুধস্তত্তেন যোজয়েৎ" যাহা দ্বারা যে কার্য্য সুচারুরূপে সম্পন্ন হইবে তাহাকে সেই কার্য্যে নিযুক্ত করা উচিত। রাজা নিজে ভাল গায়ক, ভাল মন্ত্রী, ভাল সৈন্যাধ্যক্ষ, ভাল ডাক্তার, ভাল ইন্‌জিনিয়ার প্রভৃতি হইলেই সুনিপুণ রাজা হইবেন এমন নহে; যিনি ইহাদের সকলকে যথোপযুক্ত স্থানে নিযুক্ত করিতে পারেন এবং হুকুম দিয়া সন্তুষ্ট রাখিয়া খাটাইতে পারেন তিনিই নিপুণ রাজা হইতে পারেন। প্রত্যেক ব্যবসায়ীর এই গুণ থাকা অত্যাবশ্যক।

(৯) শ্রম বিভাগ। একজনে সমস্ত কার্য্য না করিয়া কতিপয় লোকের মধ্যে তাহা ভাগ করিয়া দিলে অনেক সময় কার্য্যের সুবিধা হয়, যথা পিন প্রস্তুত প্রণালী; একজনেই যদি পিনের আকারে তার ছোট ছোট করিয়া কাটিয়া তাহার অগ্রভাগ তীক্ষ্ণ করে এবং পিন প্রস্তুতের যাবতীয় কার্য্যই করে তাহা হইলে নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে সে অল্পসংখ্যক মাত্র পিন তৈয়ার করিতে সমর্থ হয়। কিন্তু তাহা না করিয়া পিন প্রস্তুতের কার্য্য ভিন্ন ভিন্ন লোকের মধ্যে ভাগ করিয়া দেওয়া হয় এবং তাহাতেই নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে বহুসংখ্যক পিন প্রস্তুত হইয়া থাকে। অধিকন্তু একটী নির্দ্দিষ্ট কার্য্য করিতে করিতে কার্য্যকারীর তাহাতে একটী বিশেষ দক্ষতা ও ক্ষমতা জন্মে, যাহা বিভিন্ন কার্য্যকারী একব্যক্তির মধ্যে পাওয়া অসম্ভব।

(ঝ) পরিচ্ছন্নতা।

আমাদের দেশের বৃদ্ধা গৃহিনীরা বলিয়া থাকেন যে ঘর, দরজা এবং গৃহসজ্জা ইত্যাদি পরিষ্কার রাখিলে লক্ষ্মী থাকেন, ইহা অতি সত্য কথা। পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন থাকিলে মন ও স্বাস্থ্য ভাল থাকে, সুতরাং কাজে অধিক মনোযোগ হয়। বেশী কাজ করিলেই বেশী ধনাগমের সম্ভাবনা; য়ুরোপীয়েরা স্বভাবতঃই পরিচ্ছন্নতাপ্রিয়, সুতরাং নীরোগী। শারীরিক

সুস্থতা ও চিত্তের স্ফূর্ত্তি থাকায় তাহারা কখনও পরিশ্রম করিতে পরাঙ্মুখ নহে বলিয়া লক্ষ্মী তাহাদের প্রতি প্রসন্না আছেন।

পরিচ্ছন্নতার নিয়মগুলি আমাদের ধর্ম্মের সহিত যোগ থাকায় এবং শাস্ত্রে তাহাদের যুক্তি না থাকায় আমরা সেই সমস্ত নিয়ম বিশ্বাস করি না এবং প্রতিপালন করি না। পাশ্চাত্য রীতি অনুসারেও আমরা পরিষ্কার থাকি না এবং সেইরূপ ব্যয় সঙ্কুলন করিতে সমর্থও নহি। যদিও শাস্ত্রে কোন যুক্তি নাই বটে, তথাপি শাস্ত্রকারগণ আমাদিগের হিতৈষী ব্যতীত শত্রু ছিলেন না, ইহা বিবেচনা করিয়া শাস্ত্রের সম্মানরক্ষা এবং ফলস্বরূপ অক্ষুণ্ণ স্বাস্থ্যসুখ ভোগ করা কর্ত্তব্য।

(ঞ) নিদ্রা সংযম।

যাহাদের নিদ্রা কম তাহারা অনেক কাজ করিতে পারে। নিদ্রা কমাইলে সময় বাড়ে, সুতরাং আয়ু বাড়ে। রাত্রে ঘুম না আসিলে শুইয়া থাকিতে নাই, উঠিয়া কাজ আরম্ভ করিতে হয়, কাজ করিতে করিতে ঘুম পাইবে, ঘুম পাইলে ঘুমাইতে হয়। প্রবাদ আছে "আহার, নিদ্রা, মৈথুন, ভয়, যত বাড়ায় তত হয়, যত কমায় তত সয়।"

(ট) বাক্‌সংযম।

এক জন কথা কহিতেছেন, তাহার কথা শেষ না হইতে অন্যের কথা কহা অন্যায়। যদি নিতান্ত আবশ্যক কথা বলিবার থাকে, সংক্ষেপে বলা উচিত।

মৌনব্রত। যতই বাক্‌সংযম করা যায় ততই একাগ্রতা ও কার্য্য-কারিতা শক্তি বৃদ্ধি হয়, তজ্জন্যই কোন কোন সন্ন্যাসী মৌনব্রত অবলম্বন করেন। ৺কাশীতে এক জন বৃদ্ধার সহিত পরিবারস্থ স্ত্রীলোকদের কলহ হইত বলিয়া তিনি মৌনব্রত অবলম্বন করিয়া ছিলেন।

বাক্‌চতুর ও বাক্য-ব্যবসায়ীর কথা খুব ভাবিয়া চিন্তিয়া বিশ্বাস করিতে হয়। কারণ তাহারা এক কথারই নানা রকম ব্যাখ্যা করিতে পারে।

তর্ক। উভয়পক্ষ সত্যানুসন্ধিৎসু হইলে তর্কে লাভ আছে। ইহার মধ্যে কাহারও সত্যনিষ্ঠার অভাব এবং পরাজয় করিবার ভাব থাকিলে তাহা বুঝা মাত্র অপর পক্ষের তর্ক বন্ধ করা উচিত। শিষ্যকে ভালরূপ বুঝাইবার জন্য গুরুশিষ্যে তর্ক আবশ্যক। বিভিন্ন ধর্ম্মাবলম্বীর তর্ক অনেক সময়েই নিষ্ফল হয়। "কুতর্ক করিলে সত্য জানা নাহি যায়।" তর্কের সময় এক জনের কথা শেষ না হওয়া পর্য্যন্ত অন্যের নীরব থাকা উচিত।

মিষ্টভাষিতা। ব্যবসায়ী বিশেষতঃ দোকানদারের মিষ্টভাষী ও নম্র-প্রকৃতিক হওয়া বড়ই আবশ্যক। একটী প্রবাদ আছে "জমিদারী গরমকা; আড়তদারী ধরমকা, দোকানদারী নরমকা"।

ক্রোধী ব্যক্তি প্রায়ই মিষ্টভাষী হইতে পারে না, তজ্জন্য ক্ষণরাগী লোক ভাল বিক্রেতা হইতে পারে না এবং ভাল ম্যানেজারও হইতে পারে না। আমি ক্ষণরাগী বলিয়া পশ্চাতে বসিয়া মতলব করিতে ও আদেশ দিয়া চালাইতে পারি, কিন্তু বিক্রেতা হইতে পারি না।

গ্রাহকগণ অনেক সময় অনর্থক না বুঝিয়া ব্যবসায়ীর প্রতি চির-প্রচলিত ঘৃণা বশতঃ শক্ত ও অন্যায় দোষারোপ করিয়া থাকেন; তাহা সহ্য করিতে শিখিবে। পুরাতন ব্যবসায়ীরা এইরূপ অবজ্ঞা এই বলিয়া উপেক্ষা করিয়া থাকেন যে "গ্রাহক লক্ষ্মী", "তাঁহার কথা সহ্য করিতে হয়।"

মিতভাষিতা। সত্য কথা দ্বারা সংক্ষেপে জিনিষের দোষ গুণ বুঝাইয়া দিবে; বহুল বক্তৃতা করিলে তোমার সত্যকথন সম্বন্ধে সন্দেহ হইবে।

যাহারা অধিক মিষ্টভাষী তাহারা প্রায়ই কার্য্য কিছু কম করে, মিষ্ট-ভাষা দ্বারা কার্য্যের ক্ষতিপূরণ করিতে চাহে। বৈধভাবে গ্রাহককে

তুষ্ট করা বিধেয়। গ্রাহকের যত সুবিধা করিবে ততই তোমার গ্রাহক বাড়িবে। বহু মিষ্টভাষা অপেক্ষা কার্য্য দ্বারা তুষ্ট করাই বিধেয়।

মুদ্রাদোষহীনতা। অনর্থক পুনঃপুনঃ কোন কথা বলা বা অঙ্গভঙ্গী করাকে মুদ্রাদোষ বলে। কথাবার্ত্তার সময়ে যাহাতে মুদ্রাদোষ না হয় তজ্জন্য সাবধান থাকা উচিত। নিজের মুদ্রাদোষ নিজে বুঝিতে পারা যায় না, নিজে বুঝিতে পারিলে মুর্দ্রাদোষ থাকিতে পারে না, কোন বন্ধুর মুদ্রাদোষ থাকিলে তাহাকে তাহা জানাইলে তাহার উপকার করা হয়। মুদ্রাদোষ বিশিষ্ট লোকের সহিত আলাপ করিয়া লোকে বিরক্ত হয়, সুতরাং ব্যবসায়ী মুদ্রাদোষবিশিষ্ট হইলে বড়ই ক্ষতি। উকিল, বক্তা এবং শিক্ষকগণেরও মুদ্রাদোষ থাকা অনিষ্টজনক। মুদ্রাদোষ যথা:—১। মনে করুন, ২। কি বলেন, ৩। বুঝ্‌তে পারলেন কি না, ৪। you see ইত্যাদি।

(ঠ) বিনয়।

পূর্ব্বশ্রেণীর ব্যবসায়ীরা গ্রাহককে অনুনয় বিনয় করিয়া যাহাতে অধিক জিনিষ বিক্রয় করিতে পারে তাহার চেষ্টা করে। ইহাকে আমি ব্যবসায়ের নিকৃষ্ট পদ্ধতি মনে করি। য়ুরোপের বড় বড় ব্যবসায়ীর প্রতিনিধিরা এ দেশে আসিয়া সময় সময় এই প্রথা অবলম্বন করে, আমি ইহা অনুমোদন করিতে পারি না। কিন্তু দ্রব্যের সুবিধা অসুবিধা প্রভৃতি বুঝাইয়া দেওয়াতে ক্ষতি নাই।

(ড) অহঙ্কার শূন্যতা।

মনুষ্যের নিজশক্তি বলে কোনও কাজ অনুষ্ঠিত হয় না তবে অহঙ্কার করিবার কোনও কারণ দেখা যায় না। আর ভালরূপ বিবেচনা করিয়া দেখিলেই ইহা হৃদয়ঙ্গম হইবে যে, অত্যন্ত অধম ব্যক্তিরও আমার অপেক্ষা কোন না কোন গুণ বেশী আছে, সুতরাং অহঙ্কার করিবার কারণ নাই।

অহঙ্কার পতনের চিহ্ন, ইহা অনেকবার জীবনে দেখিয়াছি। অহঙ্কারী লোকের সঙ্গে ব্যবসায় করা অসুবিধাজনক।

প্রশংসা। সম্মুখে কাহাকেও দান ধর্ম্মাদি বিষয়ে পারত পক্ষে প্রশংসা করা উচিত নয়, করিলে তাহার অহঙ্কার বৃদ্ধি করিয়া তাহার অনিষ্ট করা হয়। অগোচরে অন্যের নিকট প্রশংসা করা উচিত। কেহ সম্মুখে প্রশংসা করিতে আরম্ভ করিলে যদি প্রশংসা শুনিতে ইচ্ছা না হয় তবে তাহাকে বলা উচিত "শত্রুকে সম্মুখে প্রশংসা করিয়া শত্রুতা সাধন করিতে হয়," এই কথা বলিবার পরও প্রশংসা করিতে ক্ষান্ত না হইলে অন্য প্রসঙ্গ উত্থাপন করিবে।

(১) নিকৃষ্ট লোকেরা আত্মপ্রশংসা করে, কিন্তু আবশ্যকতাবশতঃ আত্মপ্রশংসা অন্যায় নহে, যথা কর্ম্মপ্রার্থী হইয়া বা সভার সভ্য হওয়ার জন্য ভোট সংগ্রহ করিবার সময় আত্মপ্রশংসা আবশ্যক। ব্যবসায়ীদের নিজের জিনিষের এবং সততার প্রশংসা না করিয়া উপায় নাই।

(২) অপকৃষ্ট লোকেরা সম্মুখে মিথ্যা প্রশংসা ভালবাসে।

(৩) সাধারণ লোকেরা সম্মুখে সত্য প্রশংসা ভালবাসে।

(৪) উৎকৃষ্টতর লোকেরা অগোচরে প্রশংসা ভালবাসে।

(৫) সর্ব্বোৎকৃষ্ট লোকেরা অগোচরে প্রশংসাও ভালবাসে না; কিন্তু এই রকম লোক অতি বিরল। শাস্ত্রে বলে, দেবতারাও স্তুতিবাদে সন্তুষ্ট হয়েন।

(ঢ) ধৈর্য্যশীলতা।

ব্যবসায়ে অনিবার্য্য ক্ষতি সহ্য করিবার ক্ষমতাই ধৈর্য্যশীলতা। ব্যবসায়ে প্রায়ই আকস্মিক ক্ষতি হইয়া থাকে, এই ক্ষতিতে একবারে অধীর চিত্ত হইলে চলিবে না। সময়ে সময়ে কর্ম্মচারীদের বা স্বয়ং স্বত্বাধিকারীর দ্বারা কোন কাজে হঠাৎ লোকসান হইয়া যায়, সেই ক্ষেত্রে ধৈর্য্য অবলম্বন প্রয়োজন। তবে কর্ম্মচারিগণের কোন অন্যায় বা অসাবধানতা বশতঃ

ক্ষতি হইলে তাহাদিগকে শাসন করিতে হয়, কিন্তু যে ক্ষেত্রে কর্ম্মচারী-দিগের সাবধানতা সত্ত্বেও লোকসান হইয়া যায় বা স্বত্বাধিকারীর নিজের দোষে ক্ষতি হয় সে স্থলে ধৈর্য্য অবলম্বন ব্যতীত উপায়ান্তর নাই।

(গ) ক্রোধহীনতা।

পরিমিত ক্রোধ অত্যাবশ্যক, তদভাবে নিজের পরিবারবর্গের বা ভৃত্যবর্গের শাসন হয় না। ক্রোধের সময় কোনও শাসন বা কাজ করিতে নাই, একটু অপেক্ষা করিয়া করা উচিত। ক্ষণ ও অপরিমিত ক্রোধ অত্যন্ত অনিষ্টকারী। সবল অপেক্ষা দুর্ব্বলের প্রতি ক্রোধ অধিক জন্মে। পরিশ্রমী লোকের ক্রোধ অধিক হয়। ক্রোধে স্বাস্থ্য নষ্ট হয়।

বড় ব্যবসায়ীগণ ক্রোধ নিজে প্রকাশ না করিয়া উপযুক্ত কর্ম্ম-চারীদের হস্তে শাসনের ভার দিতে পারেন। যেমন ম্যাজিষ্ট্রেটগণ নিজেরা ক্রোধের কাজ করেন না, শাসনের ভার পুলিশের হস্তে ন্যস্ত থাকে।

৫। বৈশ্যোচিত শিক্ষা।

বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট লোক বৈশ্যোচিত শিক্ষা প্রাপ্ত হইয়া কোন ব্যবসায়ীর নিকটে শিক্ষানবিশ থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা। তবে দৈব দুর্ব্বিপাক অনিবার্য্য।

বৈশ্যের অর্থাৎ ব্যবসায়ীর উপযোগী শিক্ষা দুইপ্রকার:—লেখাপড়া শিক্ষা ও ব্যবসায় শিক্ষা।

(ক) বৈশ্যোচিত লেখাপড়া শিক্ষা।

লেখাপড়া শিক্ষাতে সৎলোককে অধিক সৎ এবং অসৎ লোককে অধিক অসৎ করে। (ইংরাজী শিক্ষাতে উদার ও সৎ করে, টোলের সংস্কৃত শিক্ষাতে লোককে অনুদার করে, ইহা আমার বিশ্বাস।)

বালকগণের মনোবৃত্তির স্ফূর্ত্তির যাহাতে ব্যাঘাত না ঘটে এইরূপে শিক্ষা দেওয়া উচিত, তজ্জন্য বালকগণের মন সন্তুষ্ট রাখিয়া তাহাদিগকে পড়াশুনার দিকে বিশেষরূপে মনোযোগ দিতে বাধ্য করা উচিত। পড়াশুনায় যে বালকের যত কম মনোযোগ, তাহাকে অমনোযোগিতার আরম্ভ দেখিলেই তত শীঘ্র কার্য্যকরী শিক্ষার বিভাগ নির্ণয় করিয়া গন্তব্য পথে প্রবেশ করাইয়া দেওয়া উচিত। তাহা না করিলে বালক অনিচ্ছাসত্ত্বে বিদ্যালয়ে যাইয়া নানারূপ দুষ্টামি করিতে থাকে এবং ক্রমে ক্রমে অলস, অকর্ম্মণ্য ও দুশ্চরিত্র হইয়া পড়ে। এইরূপে দেখা গিয়াছে যে, অমনোযোগী বালকও সংসারে প্রবেশ করিয়া সৎপথে থাকিয়া অনেক স্থলে বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধিধারী বালক অপেক্ষাও অধিক অর্থ উপার্জ্জন করে ও অধিক কার্য্যকর হয়। শাক্ সব্জির পরিত্যক্ত অংশ সমূহের দ্বারা প্রস্তুত ছেচড়ার ব্যঞ্জন যেইরূপ উৎকৃষ্ট হয়, সেইরূপ মূর্খ বালককেও সময়ে সময়ে কোন কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্যের শ্রেণীবিশেষের উপযুক্ত হইতে দেখিতে পাওয়া যায়।

বালকগণকে কখনও অলসভাবে সময় যাপন করিতে দেওয়া উচিত নহে। কাজ না থাকিলে অনাবশ্যক কাজ দেওয়া উচিত, নতুবা তাহারা কার্য্যাভাবে কুকার্য্য করিয়া থাকে।

পশ্চিম বঙ্গের অধিবাসিগণ, বালকগণের যদিও বিশেষরূপ প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয় করেন না, তথাপি তাঁহারা বালকগণকে প্রায়ই এক শ্রেণীতে ৩।৪ বৎসর থাকিতে দেন না। প্রবেশিকা পরীক্ষায় কোনও বালক ২।১ বৎসর অকৃতকার্য্য হইলেই তাহাকে কোন না কোন কার্য্যে শিক্ষানবিশ নিযুক্ত করিয়া দেন।

শিক্ষক নির্ব্বাচন।—অল্পবয়স্ক ও ক্রোধনস্বভাব ব্যক্তির দ্বারা শিক্ষকতার কার্য্য ভালরূপ সংসাধিত হয় না। ইহার জন্য বয়স্থ, ধীর ও বুদ্ধিমান্ ব্যক্তির আবশ্যক। ক্রুদ্ধ হইয়া বালককে শাসন করা উচিত নহে; কিরূপ শাসন তাহার উপযোগী, তাহা ভালরূপ চিন্তা করিয়া তবে

শাসন করা উচিত। অল্পবয়স্ক লোকের হস্তে শাসনের ভার থাকিলে বালককে বিশেষ দুঃখ পাইতে হয়। আমি আমার স্বর্গীয় পুত্র ৺মন্মথকে অন্যায় রকমে শাসন করিয়া এখন মনে কষ্ট পাইতেছি।

শিশুকালে শিক্ষা।—আবশ্যকমত বালককে প্রহার করিতেও হয়, কিন্তু বিনা প্রহারে যদি কাজ চলে, তবে তাহার উপায় চিন্তা করা উচিত। বালক বালিকারা নূতন দোষ করিলে যত কম শাস্তি দিয়া দোষ সংশোধন হইতে পারে সেইরূপ করা কর্ত্তব্য। যাহাতে বালক পুনর্ব্বার দোষ করিবার সুযোগ না পায়, তজ্জন্য বিশ্বস্ত লোকের হস্তে তাহার উপর দৃষ্টি রাখিবার ভার দেওয়া বা অন্যপ্রকারে তাহাকে সেই দোষ হইতে নিরস্ত রাখা উচিত। দৃষ্টান্ত স্থলে বলিতেছি:—আমার স্বর্গগত পুত্র মন্মথ ৩।৪ বৎসর বয়সের সময় কলিকাতা সিমলার বাসার নিকটস্থ সব বাসাতে যাইয়া ছেলেদের সঙ্গে খেলা করিত এবং মধ্যে মধ্যে অন্য ছেলেদের দেখাদেখি ঘোড়ার গাড়ীর পেছনে উঠিয়া কতদূর যাইত। এইজন্য তাহাকে ২।১ দিন খুব প্রহার করিয়াও কোন ফল হয় নাই। কিন্তু শ্রীহট্ট জেলার অন্তর্গত বামৈ নিবাসী রাজচন্দ্র রায় মহাশয় একজন অতিরিক্ত বাসার চাকর দিয়াছিলেন, সেই চাকরের হাতে বিশেষ কার্য্য ছিল না, সুতরাং মন্মথকে সঙ্গে রাখার কাজ তাহাকে দিলাম। সেই চাকরটি প্রায় একমাস থাকিয়া পরে চলিয়া যায় কিন্তু সেই সময় হইতে মন্মথের অভ্যাস পরিবর্ত্তন হইয়া গেল, সে আর কোথায়ও যাইত না।

উপাধিহীন ভদ্রলোক।—আজ কাল আমাদের দেশে হাকিম, ব্যারিষ্টার, মোক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, উকিল, ডাক্তার এবং অধিক বেতনভোগী কেরাণিগণও সম্ভ্রান্ত শ্রেণী বলিয়া গণ্য। ঐ সমস্ত পদ পাইতে হইলে বিশ্ববিদ্যালয়ের কতিপয় উপাধি প্রাপ্ত হওয়া আবশ্যক। ঐ সমস্ত উপাধি অল্প লোকের ভাগ্যেই ঘটে। তজ্জন্য উক্ত পদসমূহ প্রাপ্ত হওয়া সকলের পক্ষে সম্ভবপর নহে। সুতরাং বিশ্ববিদ্যালয়ের উক্ত কঠিন পরীক্ষায় যাহারা উত্তীর্ণ হইতে পারে না, সমাজে তাহাদের স্থান নাই বলিলেও অত্যুক্তি

হয় না। উক্ত পরীক্ষাসমূহে কৃতকার্য্য হওয়ার গুণ ব্যতীত, মানবের যে অন্য গুণ থাকিতে পারে এবং বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধি লাভই যে মানব জীবনের একমাত্র লক্ষ্য নহে তাহা আমাদের ভদ্র সমাজ জ্ঞাত নহেন। হাকিম, উকিলের পদ ব্যতীত সমাজে যে আরও উচ্চ পদসমূহ বর্ত্তমান রহিয়াছে, তাহা জ্ঞাত না থাকায় অনেকেই ৫।৭ বার একই পরীক্ষা দিয়া স্বাস্থ্য নষ্ট করিয়া থাকে।

পরীক্ষা পদ্ধতি।—ভালরূপ বিদ্যাশিক্ষা করা বুদ্ধিমান ও মেধাবী লোকের অতি পরিশ্রমসাধ্য কার্য্য, কিন্তু ইহার যাবতীয় শাখা ও বিভাগ শিক্ষা করিবার উপযুক্ত মেধা ও বুদ্ধি সকল বালকের থাকে না। তজ্জন্য পরীক্ষার অন্যান্য বিভাগে বিশেষ ব্যুৎপত্তি থাকা সত্ত্বেও কোনও এক বিভাগে কৃতকার্য্য হইতে না পরিলে বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ একবারে রুদ্ধ হইয়া যায়। এই পরীক্ষা পদ্ধতি কতক সংশোধিত হইয়াছে, আরও সংশোধন আবশ্যক। পরীক্ষার যে কোন এক বিষয় শিক্ষা বালকগণের বাধ্যতামূলক রাখিয়া পরীক্ষা দিবার অনুমতি দিলে তাহাদিগের বিশেষ সুবিধা হয়। ইহাতে যে বালকের যে বিষয়ে বিশেষ অনুরাগ থাকে, সে তাহাই ভালরূপ শিক্ষা করিয়া সেই বিষয়ের উন্নতিতে যত্নবান্ হয়; নচেৎ বিশ্ববিদ্যালয়ের আধুনিক নিয়মানুসারে যে বিষয়ে তাহার কোনও অনুরাগ নাই বা যে বিষয় তাহার বোধগম্য হয় না বা ভবিষ্যতে সে যে ব্যবসায় করিবে তাহাতে এই বিষয়ের কোনও আবশ্যকতা থাকিবে না সেই সব বিষয় কণ্ঠস্থ করিয়া কোন প্রকারে সে পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হয়। ইহা শারীরিক ও মানসিক বিশেষ অনিষ্টজনক। পরীক্ষায় ৩।৪ বিষয়ের শিক্ষা বালকগণের সম্পূর্ণ ইচ্ছাধীন হওয়া উচিত। উক্ত চারি বিষয়ের মধ্যে কোনও বালক যদি মাত্র ৩ বিষয় বা ২ বিষয় শিক্ষা করিয়া, সমষ্টিতে উত্তীর্ণ হওয়ার উপযোগী নম্বর প্রাপ্ত হয়, তবে তাহাকে উত্তীর্ণ করিয়া দেওয়া উচিত। প্রশংসা পত্রে কোন্ বিষয়ে কত নম্বর পাইয়াছে, তাহা লিখিয়া দিলেই কর্ম্মচারী নিয়োগকারীর পক্ষে অসুবিধা থাকে না।

লেখাপড়া শিখিবার আবশ্যকতা।—সকলের পক্ষেই লেখাপড়া শিক্ষা বিশেষ আবশ্যক। কোন বিষয় উৎকৃষ্টরূপে করিতে যাইলেই বুদ্ধি আবশ্যক, তাহা একমাত্র লেখাপড়া দ্বারাই মার্জ্জিত ও বর্দ্ধিত হইতে পারে। অধিকন্তু উচ্চশিক্ষিত ও ব্যবসায়োপযোগী গুণযুক্ত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইলে তিনি যেরূপ সম্ভ্রম প্রাপ্ত হয়েন, অশিক্ষিত ব্যবসায়ীর ভাগ্যে সেরূপ ঘটে না। সম্ভ্রম বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গেই আয়ও বৃদ্ধি হইয়া থাকে।

ব্যবসায়ীর পক্ষে চিঠি ও টেলিগ্রাম প্রভৃতি লেখা ও পড়ার উপযুক্ত পরিমাণে ইংরাজী শিক্ষা করা নিতান্ত আবশ্যক; এবং রেল্ ও ষ্টীমার কোম্পানি প্রভৃতি ও গবর্ণমেণ্টের সহিত বিষয়কার্য্য চালাইবার জন্যও ইংরাজী জানা আবশ্যক; কারণ তাঁহাদের কার্য্য ইংরাজী ভাষায় চলে। Matriculation বা I. A. পড়িয়াই ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত।

(৬) লেখাপড়ার শিক্ষার দোষ। পাশ্চাত্য প্রথায় উচ্চশিক্ষিত লোকের ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পথে অনেক অন্তরায় রহিয়াছে। উচ্চ-শিক্ষার দরুণ তাঁহাদের চালচলন বড় হয়; সুতরাং তাঁহাদের অধিক আয়ের প্রয়োজন; বেশী আয় করিতে হইলে অধিক মূলধনের আবশ্যক; অধিক মূলধনে অধিক ক্ষতির সম্ভাবনা। কাজে কাজেই যাঁহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের শক্তি আছে তাঁহারা অধিক ক্ষতির ভয়ে পশ্চাৎপদ হয়েন; এবং যাঁহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের সামর্থ্য নাই তাঁহারা ত দুরবস্থাবশতঃ বৃহৎ ব্যবসায়ের সংকল্প ত্যাগ করিতেই বাধ্য হয়েন। আর এই উভয় পক্ষই উচ্চশিক্ষিত হওয়ার দরুণ অল্প-আয়বিশিষ্ট অথচ গুরুতর-পরিশ্রম-সাপেক্ষ-ক্ষুদ্র-ব্যবসায়কে অবজ্ঞার চক্ষে দেখেন। বিশেষতঃ উপযুক্ত আয়-বিশিষ্ট চাকরীর পথ সম্মুখে উন্মুক্ত থাকায় তাঁহারা তাহাই অবলম্বন করেন। বস্তুতঃ ব্যবসায়ক্ষেত্রে উচ্চশিক্ষার বিশেষ আনুকল্য করিবার শক্তি থাকা সত্ত্বেও ইহা অনেক স্থলেই ব্যবসায়ের প্রতিকূলে হইয়া পড়িয়াছে। আর বর্ত্তমান শিক্ষাপদ্ধতি কর্ম্মঠতা শক্তি কমায় ও বিলাসিতা বাড়ায় ইহাই আমার বিশ্বাস।

(৭) অল্পবিদ্যা ভয়ঙ্করী।—কৃষক, সূত্রধর প্রভৃতি শ্রেণীর বালকগণ ইংরেজী বিদ্যালয়ে উচ্চশিক্ষা লাভ করিয়া উচ্চপদ পাইলে তাহাদের ভালই হয়; কিন্তু যাহারা অল্প বিদ্যাশিক্ষা করে, অথচ নিজেদের জাতিগত ব্যবসায়ে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ থাকে তাহাদের দুর্দ্দশার সীমা থাকে না। তাহারা রীতিমত বিদ্যা না জানায় চাকরী পায় না, অধিকন্তু পিতৃপিতামহাদির ব্যবসায় জানা না থাকায় এবং তাহা করিতে লজ্জা বোধ করায় তাহাদের অন্ন হয় না। তাহারা যদি বিদ্যাশিক্ষার সঙ্গে সঙ্গে নিজ ব্যবসায় শিক্ষা করিত, তবে বিদ্যার সাহায্যে নিজেদের জাতীয় ব্যবসায়ে তাহাদের সমব্যবসায়ী লোকদের অপেক্ষা অধিক উন্নতি করিতে পারিত।

(খ) ব্যবসায় শিক্ষা।

বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট লোক ব্যবসায় করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা। তবে দৈব দুর্ব্বিপাক অনিবার্য্য। ব্যবসায়ীর নিকটে চাকরী করিয়া বা শিক্ষানবিস থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা করিতে হয়। তাহা যাহার সুবিধা নাই, সে কমারসিয়েল স্কুলে পড়িতে পারে। পুস্তক পাঠে ব্যবসায় শিক্ষা হয় না, সুতরাং কমারসিয়েল স্কুলে পড়িলেও ব্যবসায় শিক্ষা হয় না, ব্যবসায়ের কেরাণীগিরি শিক্ষা হয়। ইহাও ব্যবসায়ে প্রবেশ করিবার এক উপায়।

শিক্ষা পদ্ধতি। ব্যবসায় ভাল রকম শিক্ষা করিতে হইলে, ঘর ঝাড়ু দেওয়া প্রভৃতি তাহার নিম্নতম কার্য্য হইতে আরম্ভ করিয়া ক্রমশঃ সকল কার্য্য শিক্ষা করিয়া উপরে উঠিয়া শীর্ষস্থানে বসিতে হয়। তবে নিম্নতম কার্য্যগুলি ভালরকম করিতে না পারিলেও চলে।

প্রথমে বড় ব্যবসায়ে না শিখিয়া ছোট ব্যবসায়ে শিক্ষা করা সহজ। অল্প বয়সে শিক্ষা করা উচিত। লেখাপড়া শিখিবার সঙ্গে সঙ্গে ব্যবসায় শিখিবার উপায় থাকিলে বিশেষ সৌভাগ্য।

"ঠেকিয়া শিখা অপেক্ষা দেখিয়া শিখা ভাল", কিন্তু ঠেকিয়া শিখিলে শিক্ষা যেমন গাঢ় হয়, দেখিয়া শিখিলে তেমন গাঢ় হয় না।

ব্যবসায় শিক্ষা দুই প্রকার। লাভ করিয়া শিক্ষা ও ক্ষতি করিয়া শিক্ষা। চাকরি করিয়া শিক্ষাই লাভ করিয়া শিক্ষা। অবৈতনিক শিক্ষানবিশ থাকিয়া শিক্ষা বা বেতন দিয়া শিক্ষা ক্ষতি করিয়া শিক্ষা। ইঞ্জিনিয়ারিং কলেজের ছাত্রেরা কাঠ ও লোহার কাজ করে, তাহাতে কলেজের লোকসান হয়। কিন্তু কারখানার কারীকরেরা যে কার্য্য শিক্ষা করে তাহাতে কারখানায় লাভ হয়। কলেজের ছাত্রদের সময় মূল্যবান বলিয়া কাঠ নষ্ট করিয়া শিক্ষাই আবশ্যক।

যে যে ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা করে, ব্যবসায় করিবার পূর্ব্বে তাঁহাকে সেই বিষয়ে শিক্ষানবিশ হওয়া আবশ্যক। এজন্য তাঁহার কোন ব্যবসায়ীকে গুরুপদে বরণ করিয়া তাঁহার নিকট হইতে শিক্ষা গ্রহণ করিতে হইবে। এই সম্বন্ধে এই অন্তরায় যে অনেক ব্যবসায়ী শিক্ষানবিশকে ব্যবসায় শিখাইতে স্বীকৃত হয়েন না। তাহার একমাত্র কারণ এই যে এই সকল শিক্ষানবিশেরাই অনেক স্থলে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়াই মনিবের দোকানের পার্শ্বে দোকান করিয়া বা অধিক বেতনে চাকরী করিয়া পূর্ব্ব মনিবের গ্রাহক নিতে চেষ্টা করে। এইরূপ ব্যবহার না করিলে ব্যবসায় শিক্ষা দিতে কাহারও আপত্তি থাকিত না। বাস্তবিক গুরুর ক্ষতি না করিয়া তাহারা নিজেদের উন্নতি যে করিতে না পারে এমত নহে; তবে গুরুর অনিষ্ট করিয়া নিজের উন্নতি করা সহজ বিবেচনা করিয়া তাহারা এই কার্য্য করে। এইরূপ করা নিতান্ত অবৈধ ও অন্যায়। প্রথমে শিক্ষানবিশ ভাবে প্রবেশ করিবার সময় যে কত অনুরোধ ও অনুনয় করিয়া গুরুগৃহে প্রবেশ করিয়াছিল এবং কার্য্যকালে গুরুর কত লোকসান করিয়া যে কার্য্য শিখিয়াছে তাহা ভুলিয়া যায়।

(১) শিক্ষণীয় বিষয় গুলি। সামান্যরূপ সূত্রধরের, ঘরামীর ও সেলাই কাজ জানা আবশ্যক; কারণ এই সব কাজের লোকদিগকে আবশ্যকমত

পাওয়া যায় না, এবং সামান্য দরকার হইলে আসিতে চায় না, আসিতে চাহিলে মজুরী অনেক চায় এবং তাহাদিগকে ডাকিতে ও দরদস্তুর করিতে অনেক কষ্ট পাইতে হয়; নিজে কাজ জানা থাকিলে তাহার সিকি সময়ে কাজ হইয়া যায়।

(২) সন্তরণ, দ্বিচক্রযানারোহণ (biking), অশ্বারোহণ এবং বৃক্ষ-রোহণে পটুতা অনেক সময়ে অত্যন্ত বিপদ হইতে রক্ষা করে।

(৩) গ্রন্থিবন্ধন, যথা :—ফাঁস, আন্ধা, বড়ি, বোতল এবং বামনা ইত্যাদি।

(৪) সন্তরণ শিক্ষার সহজ উপায়—দুইটী খালি কেরোসিনের টিন মুখ বন্ধ করিয়া এক গাছ দড়ি দিয়া এমন ভাবে বাঁধিবে যেন উভয় টিনের মধ্যে আধ হাত দড়ি থাকে। কটিদেশের নীচে দড়ি রাখিয়া সাঁতার কাটিলে ভয়ের আশঙ্কা থাকে না ও সহজে সাঁতার শিক্ষা করা যায়।

(৫) বর্ণানুক্রমিক ক্রমে তালিকা। প্রথম সমান আকারে কতকগুলি কাগজ খণ্ড খণ্ড করিয়া কাটিয়া লইতে হইবে, কাগজগুলি মোটা হইলে সুবিধা হয়, তৎপর এই গুলির একটীতে এক একটী নাম লিখিতে হইবে, এই কাগজের খণ্ডগুলি বর্ণানুক্রমিক সাজাইয়া সূতা দিয়া গাঁথিয়া নিলেই বর্ণানুক্রমিক তালিকা হইবে।

(৬) কাগজ গণিবার সহজ উপায়।—কাগজের সংখ্যা বা পুস্তকের পত্র গণিবার জন্য কাগজ ছড়াইয়া গণিবার সহজ উপায় দপ্তরীর নিকট হইতে শিক্ষা করা কর্ত্তব্য।

(৭) মার্কা। বাক্সের উপর বা চটের উপর নাম লেখার সহজ উপায় মার্ক-মেন হইতে শিক্ষণীয়।

(৮) টাকা পরীক্ষা। টাকা দেখিয়া বা অন্ততঃ বাজাইয়া ভালমন্দ চেনা।

(৯) হিন্দী। হিন্দী বলা ও পড়া শিখিলে অনেক উপকার হয়, কারণ ভারতবর্ষের সর্ব্বত্রই হিন্দীভাষা প্রচলিত আছে।

(১০) রান্না। সামান্য রকম রান্না ও ইহার আনুষঙ্গিক কার্য্য-গুলি জানা আবশ্যক, যথা :—মাছকুটা, মসলা বাটা ইত্যাদি।

(১১) প্রকৃতি-নির্ণায়ক-অবয়ব-বিদ্যা। (physiognomy. অর্থাৎ চেহারা দেখিয়া মানবের প্রকৃতি নির্ণয় করিবার বিদ্যা)। ব্যবসায়ীর সর্ব্বদাই নূতন লোকের সহিত ব্যবসায় করিতে হয়, সেই লোক সৎ, বুদ্ধিমান, এবং কর্ম্মঠ কি না জানা সর্ব্বদাই আবশ্যক হয়; এই বিদ্যা জানা থাকিলে তাহাকে দেখিবামাত্রই তাহার কতক বুঝা যায়। ইহার কিছু যদিও সকলেই জানেন, কিন্তু ইহা যে একটা শাস্ত্র এবং এই বিষয়ে অনেক গ্রন্থ আছে তাহা অনেকে জানেন না।

(১২) ছাপাখানার প্রুফ্ দেখা শিক্ষা, খাতা লিখা, type writing ইত্যাদি।

৬। ব্যবসায় নির্ব্বাচন।

ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বে সকল ব্যবসায়ই লাভজনক এবং সুবিধাজনক বলিয়া বোধ হয় এবং অনেক নূতন নূতন ব্যবসায়ের মতলব মনে উঠে। কিন্তু ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া যতই অগ্রসর হওয়া যায়, ততই লোকসানের কারণ দেখা যায় এবং অনেক অসুবিধা দেখা যায়; তখন অনেক ব্যবসায়ই খুব লাভজনক ও সুবিধাজনক বোধ হয় না। দূর হইতে পর্ব্বত সুন্দর দেখায়, নিকটে গেলে সেই সৌন্দর্য্য থাকে না।

প্রসঙ্গ। আমাদের দেশের একজন কৃষক মাতুলালয়ে বাস করিত। গরিব বলিয়া এক ঘরের একাংশে মামা ও মামী এবং অপর অংশে সে থাকিত। পাহাড়ে ছন কাটিতে গিয়া অপর্য্যাপ্ত ছন দেখিয়া বলিয়াছিল "এখন আর এক ঘরে থাকা হইবেনা। আমার এক বাড়ী, মামার এক বাড়ী ও মামীর এক বাড়ী করিব।" কিন্তু কয়েক ঘণ্টা ছন কাটিবার পরই ক্রমে ক্লান্ত হইয়া পড়িলে বাড়ীর সংখ্যা ও ঘরের সংখ্যা কমিতে লাগিল। তারপর স্থির হইল, পূর্ব্বের মত এক ঘরেই থাকিবে।

আমাদের চিন্তা করিয়া নূতন ব্যবসায়ের উদ্ভাবন করিবার আবশ্যকতা বড়ই কম, ইউরোপীয়দের ও মাড়োয়ারিদের কার্য্যপ্রণালী ও ব্যবসায়গুলির অনুকরণ করিলেই নূতন ব্যবসায় বাহির হইয়া পড়িবে।

লাভের তুলনা। সাধারণতঃ সব ব্যবসায়েতেই প্রায় সমান লাভ। যাহাতে লাভের হার বেশী, তাহাতে লোকসানের সম্ভাবনা বেশী বা বিক্রয় কম। যাহাতে লাভের হার কম তাহাতে বিক্রয় বেশী বা লোকসানের সম্ভাবনা কম। তবে এই সূত্র সকল সময় ঠিক মিলে না। নূতন রকমের ব্যবসায়ে লাভ বেশী; যে সকল ব্যবসায় করিতে অনেকে কষ্টজনক বা ঘৃণাজনক মনে করে, সেই সকল ব্যবসায়েও লাভ বেশী।

(ক) ব্যবসায়ের প্রকার।

সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়। (১) যে ব্যবসায়ে গ্রাহকগণকে বেশী তোষামোদ করিতে হয় না এবং যে খুচরা ব্যবসায়ে দর করিয়া বিক্রয় করিতে হয় না তাহাই সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়। (২) সাধারণ লোকে বলিবে, যে ব্যবসায়ে বেশী মূলধন, যাহাতে নিজে হাতে কাজ করিতে হয় না, অনেক গোমস্তা রাখা যায়, গাড়ী চড়া যায় এবং অনেক বড় লোকের সহিত কারবার করিতে পারা যায়, সেই ব্যবসায়ই সম্ভ্রান্ত। কিন্তু প্রকৃত ব্যবসায়ীর মতে ব্যবসায়ের বড় ছোট কিছু নাই। মিউনিসিপ্যালিটী, ট্রামওয়ে, রেলওয়ে, এসকল ছোট কার্য্যেরই পূর্ণাবয়ব; কর্ম্মকর্ত্তার মূলধন, বুদ্ধি ও সততা অনুসারে ছোট বড় হয়। পানের দোকানকেও Refreshment Room এর মত বিরাট ব্যাপার করিয়া তোলা যাইতে পারে। (৩) যে ব্যবসায়ে জিনিস দেখিয়া ভাল মন্দ বুঝিবার উপায় নাই, ব্যবসায়ীর সততার উপর নির্ভর করিতে হয়, সে ব্যবসায়কে সহজে সম্ভ্রান্ত করা যাইতে পারে।

পূর্ব্বে চণ্ডাল, বাগ্‌দি প্রভৃতির মেয়েরা ধাত্রীর কার্য্য করিত; এবং নিতান্ত অপদস্থ ছিল। এখন পরীক্ষোত্তীর্ণা ধাত্রীরা সম্ভ্রান্ত ভাবে এই ব্যবসায় করিতেছে।

মেথর মরা ছোঁয় না, পাছে মুর্দ্দফরাস হয়। মুর্দ্দফরাস ময়লা ছোঁয় না, পাছে মেথর হয়। কিন্তু ডাক্তার মরা কাটে ও পিচকারি দিয়া বাহ্য করায়, হাতে ময়লা লাগে; তাঁহার সম্ভ্রম নষ্ট হয় না।

অভদ্রোচিত ব্যবসায়। (১) যে সকল ব্যবসায়ে ঘুষ, দস্তুরি, কমিশন ইত্যাদি না দিলে বা মিথ্যাকথা না বলিলে চলে না সেই সকল ব্যবসায়ই বাস্তবিক অসম্ভ্রান্ত, (২) কোনও ব্যক্তিবিশেষের অনুগ্রহের উপর নির্ভর করিয়া যে ব্যবসায় করা হয়, তাহাও ব্যবসায় সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

ভোজবাজি, সাপুড়ে প্রভৃতি যে সব ব্যবসায় এখনও ভদ্রলোকের অকর্ত্তব্য বলিয়া ঘৃণিত, সেই সব ব্যবসায় ভদ্রলোকেরা আরম্ভ করিলে বিশেষ লাভ হইবে, ব্যবসায়েরও উৎকর্ষ হইবে।

১। নিম্নলিখিত ব্যবসায়গুলিকে ঘৃণিত মনে করা হয়, কারণ ব্রাহ্মণ কায়স্থেরা তাহা করে না বা করিতে আরম্ভ করে নাই:—টাটকা সবজির দোকান, মুদিদোকান, মসলার দোকান, মিঠাই, সন্দেশ, মৎস্য, শুষ্ক মৎস্য, দুগ্ধ, ঘৃত, চামড়া ও জুতা ইত্যাদির কারবার। এই সকল ব্যবসায় সম্ভ্রান্তরূপে করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা অধিক। মৎস্য, দুগ্ধ প্রভৃতির ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা বেশী. সুতরাং লাভও বেশী।

অসৎ ব্যবসায়। ব্যবসায়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই লাভ হয়। যে ব্যবসায়ে একের ক্ষতি হইয়া অন্যের লাভ হয় তাহা সৎ ব্যবসায় নহে। যথা, স্ফূর্ত্তী খেলা, জুয়া খেলা, ও কুসীদ ব্যবসায় (অনেক স্থলে)।

একই দ্রব্য সকলে একদরে বিক্রয় করিতেছে, অন্য একজন এই দ্রব্যের কোন রকম উৎকর্ষতা না করিয়া শুধু সাজ পোযাক দিয়া বা সম্ভ্রান্ত ঘরে রাখিয়া উৎকৃষ্ট বলিয়া অধিক মূল্যে বিক্রয় করিলে উহা অসৎ ব্যবসায়।

অন্যায় ব্যবসায়। অন্যের ব্যবসায়ে অর্থাৎ যে, যে ব্যবসায় করে না, তাহাতে তাহার লাভ করিতে যাওয়া অন্যায়।

উৎকৃষ্ট ব্যবসায়। যে ব্যবসায়ে গরিব লোকের নিত্য ব্যবহার্য্য দ্রব্য গুণ নষ্ট না করিয়া সস্তায় বিক্রয় করা হয় তাহাই উৎকৃষ্ট ব্যবসায়। যথা চাউল, ডাইল, লবণ, তৈল ও সাধারণ কাপড় ইত্যাদি। ধর্ম্মের ও শিক্ষা। আবশ্যক দ্রব্য অল্প লাভে বিক্রয়ও উৎকৃষ্ট ব্যবসায়।

নিকৃষ্ট ব্যবসায়। যে ব্যবসায়ে মাদক ও সখের দ্রব্য বিক্রয় হয়, তাহা নিকৃষ্ট ব্যবসায়।

নূতন ব্যবসায়। Electric light & fan, Bicycle, Gramophone, Insurance ইত্যাদি নূতন ব্যবসায়।

পুরাতন ব্যবসায়ের অসুবিধাগুলি দুর করিয়া নূতন ও সুবিধাজনক রূপে করিলে লাভ বেশী, যথা, ধোবার ব্যবসায়।

আনুষঙ্গিক ব্যবসায়। তুমি এক ব্যবসায় করিতেছ, তোমার পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অন্য ব্যবসায়ে যথেষ্ট লাভ করিতেছে দেখিলে, তোমারও সেই ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা হইবে, কিন্তু সাবধান, বহুকাল বিশেষরূপ না ভাবিয়া তাহাতে কখনও হাত দিবে না; কবিরা যেমন দুরস্থিত কুৎসিত পর্ব্বত শ্রেণী ও স্ত্রীলোককে সুন্দরী ভাবিয়া বর্ণনা করিয়া থাকেন, পরন্তু ইহাতে অনেক দোষ আছে, অজ্ঞাত ব্যবসায়ও সেইরূপ দুর হইতে বেশী লাভবান্ এবং সুবিধাজনক বলিয়া অনুমিত হয়। বস্তুতঃ উহার অভ্যন্তরে প্রবেশ করিলে দেখা যায় উহাতেও অনেক দোষ আছে। তুমি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদারের সহিত প্রতিযোগিতা করিতে গেলে গ্রাহকসকল দুই ভাগে বিভক্ত হইয়া পড়িবে। পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার যদি সৎ ও কর্ম্মঠ হয়, তবে বেশী এবং ভাল গ্রাহক তাহারই থাকিবে; যদি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অসৎ বা অকর্ম্মঠ হয় এবং তুমি তোমার নূতন দোকান সততা এবং কর্ম্মঠতার সহিত চালাইতে পার মনে কর, তবে নূতন দোকান খুলিতে পার, কিন্তু মনে রাখিবে, তোমার মনোযোগ দুই ভাগে বিভক্ত হওয়াতে অবশ্যই প্রথম দোকানের ক্ষতি হইবে; এই জন্যই ভাল ডাক্তারদের ডাক্তারখানা খুব ভাল চলে না, শুধু লজ্জার খাতিরে নিজের

রোগীরা ঔষধ নেয়। বড় ডাক্তারখানার মালিকেরা ডাক্তার হইলেও ডাক্তারি ব্যবসায় ভাল চলে না। অনেক হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানার মালিকই ডাক্তার হইয়া থাকেন। আমি ডাক্তার হইব ভয়ে ডাক্তারি বহি একবারেই পড়ি নাই, কারণ ডাক্তার হইতে গেলে ভাল ডাক্তার ত হইতেই পারিব না, পরন্তু ডাক্তারখানার কাজও নষ্ট হইবে। বহুতর দূরদর্শী লোকের নিষেধ সত্ত্বেও আমি নিজে লোহার কারখানা করিয়া অনেক লোকসান দিয়াছি। তবে হোমিওপ্যাথিক ও এলোপ্যাথিক ঔষধালয় প্রায় একই রকম কাজ বলিয়া এবং পরস্পরের সহিত সম্বন্ধ থাকায় তাহাতে অসুবিধা হয় নাই, বরং সুবিধাই হইয়াছে।

শুনিয়াছি বিলাতে সম্ভ্রান্ত ডাক্তারদের ডাক্তারখানা করা নিষেধ ; এমন কি যাহারা ডাক্তারখানা করে তাহাদের সহিত সম্ভ্রান্ত ডাক্তারেরা এক টেবিলে আহার করেন না।

এক ব্যবসায়ে লাভ করিয়া কোন্ স্থলে অন্য আনুষঙ্গিক ব্যবসায় করা উচিত? পুস্তক বিক্রেতার পক্ষে ছাপাখানার ব্যবসায়। ছাপাখানা-ওয়ালার পক্ষে হরফ ও কালীর ব্যবসায়। আয়ুর্ব্বেদীয় ঔষধালয়ের পক্ষে পাচনের ব্যবসায়, এই সবে অনেক সুবিধা থাকা সত্ত্বেও সহজে আরম্ভ করা উচিত হয় না। যদি বুঝা যায় যে, পুস্তক ব্যবসায়ীর ছাপাখানায় মাসিক এত টাকা দেওয়া হয় যে, তাহাতে একটা প্রেসের অন্ততঃ খরচ পোষাইতে পারে, এবং প্রেসের কাজ জানে, এমন সৎ ও কর্ম্মঠ লোক হাতে থাকে, এবং মূলধনের অভাব না পড়ে তবেই ছাপাখানার ব্যবসায় করা উচিত। কিন্তু যে প্রেসের সহিত কাজ করে, সেই প্রেসওয়ালা যদি কাজ নিয়ম মত করে, এবং মূলধন এবং অতিরিক্ত কর্ম্মচারীকে পুস্তক ব্যবসায়ে খাটাইবার উপায় থাকে, তবে আনুষঙ্গিক ব্যবসায় না করাই ভাল, কারণ ধনীর মনোযোগ দুই দিকে যাইবে, দুইদিকে এক সঙ্গে আপদ্ উপস্থিত হইলে মহাবিপদ। অন্যান্য আনুষঙ্গিক ব্যবসায়েও এই সূত্র অবলম্বনীয়।

ফিরিব্যবসায়। ফিরিওয়ালা, দালাল, এজেণ্ট ও রিপ্রেজেণ্টেটিভ প্রভৃতির ব্যবসায় প্রায় একজাতীয়; বড় বড় মণিমাণিক্য বিক্রেতা-রাও রাজাদের বাড়ীতে যাইয়া বিক্রয় করে। অল্প মূলধনে অধিক বিক্রয় হয় ও ঘরের ভাড়া লাগে না; যাহার যাহা প্রয়োজন তাহা জানিয়া সংগ্রহ করিয়া অল্প লাভে বিক্রয় করিতে পারে ও করে। ক্রেতা ঘরে বসিয়া মনের মত প্রয়োজনীয় দ্রব্য পায়। এই কার্য্যের উপযোগী ঠেলাগাড়ী করিয়া নিলে ভাল হয়। অল্প মূলধনে লাভজনক ব্যবসায়; পরিশ্রম অধিক। ফেরিওয়ালাকে গ্রাহকদের বাড়ীতে যাইয়া ব্যবসায় করিতে হয় বলিয়া সময় সময় অপমানিত হইতে হয়। একবার যে স্থানে অপমানিত হওয়া যায় সেই স্থানে বেশী বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকিলেও আর যাইতে নাই, ডাকিলেও যাইতে নাই। কিন্তু কাহারও সহিত ঝগড়া করা উচিত নহে। ধারে বিক্রয় করিতে নাই।

যৌথ ব্যবসায় (লিমিটেড্ কোম্পানি)। ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হইলে বা ব্যবসায় জানা থাকিলে যদি মূলধন সংগ্রহের আবশ্যকতা হয় তবে লিমিটেড্ কোম্পানি করিতে হয়। কোন ব্যবসায়ে বহু অংশীদার থাকিলেও তাহা লিমিটেড্ করা নিরাপদ। কিন্তু আজকাল অনেক শিক্ষিত লোক ব্যবসায়ের কিছুই শিক্ষা না করিয়া লিমিটেড্ কোম্পানী করেন, তাহাতে অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা। নিজের মূলধনে নিজে ব্যবসায় করিলে যেমন দরদ লাগে, অন্যের মূলধনে ব্যবসায় করিলে তেমন দরদ লাগিতে পারে না, তবে সৎ ও নিষ্ঠাবান্ লোকের কথা পৃথক্।

যৌথ অংশ। যাঁহারা চাকরি বা ওকালতি, ডাক্তারি প্রভৃতি করেন এবং অন্য ব্যবসায় করিয়া সঞ্চিত অর্থ খাটাইতে প্রস্তুত নন, তাঁহাদের যৌথঅংশ ক্রয় করা উচিত। ব্যবসায়ীদের যৌথঅংশ কিনিবার দরকার নাই। তবে তাহার ব্যবসায় অনেক দিন করিবার ইচ্ছা না থাকিলে পাকা কোম্পানির অংশ ক্রয় করা উচিত।

সহরের অল্প সম্পত্তিবান্ লোকেরা জমিদারী করে না, পাকা বাড়ী করিয়া ভাড়া দেয়, এবং কোম্পানির কাগজ কেনে; কিন্তু যাহাদের ব্যবসায়ের গুণ ও শক্তি আছে, তাহাদের অল্প টাকা দিয়া ব্যবসায় করা বা যৌথ অংশ (joint stock share) অল্প অল্প খরিদ করা উচিত অথবা ব্যবসায়ের অভিজ্ঞ লোকদের সহিত মিলিয়া ক্রমশঃ ব্যবসায়ে প্রবেশ করা আবশ্যক।

(১) যৌথ অংশ খরিদ করিবার সময় পুরাতন ব্যবসায়ের অংশ খরিদ করা নিরাপদ। কারণ কি রকম লাভ হইতেছে তাহা দেখিয়া খরিদ করা যায়, কিন্তু তাহাতে মূল্য কিছু বেশী দিতে হয় অর্থাৎ লাভের হার কম হয়।

(২) ভাবী নূতন কোম্পানীর অংশ খরিদ নিরাপদ নহে, কারণ কিরূপ লাভ দাঁড়াইবে বলা যায় না। দেশের উপকারের জন্য এবং কর্ম্মকর্ত্তা-দিগের উৎসাহের জন্য অল্প পরিমাণে অংশ খরিদ করা উচিত। "থাকে লক্ষ্মী যায় বালাই।" যাঁহাদের হাতে মাত্র ২।৪ হাজার টাকা আছে, তাঁহাদের পক্ষে লাভের আশায় নূতন কোম্পানির অংশক্রয় পরামর্শসিদ্ধ নহে। জার্ম্মেনির নূতন লিমিটেড কোম্পানিতে গরিব লোকদের টাকা নেয় না। কল প্রস্তুতের পূর্ব্বে যে আনুমানিক লাভের তালিকা দেয়, তাহা অনেক স্থলেই বিশ্বাসযোগ্য নহে, কারণ, কোন কোম্পানিই লোকসানের তালিকা দেয় না, বহুতর কোম্পানির লোকসান হয়। ব্যবসায় মাত্রেই পূর্ব্বে লাভ লোকসান বুঝা যায় না। অনেক স্থলেই পূর্ব্বের হিসাব মত লাভ লোকসান হয় না। সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া খরিদ বিক্রয় দেখিয়াও নিকাশ না হওয়া পর্য্যন্ত ঠিক লাভ লোকসান বলা যায় না, অনেক তফাৎ হয়।

এখন রাজা, মহারাজা ও ধনী প্রভৃতি দেশহিতৈষী লোকদের উচিত তাঁহারা নিজে অধিক সম্ভব মূলধন দিয়া ব্যবসায় করিয়া লাভ হইলে পর বেশী মূল্যে অংশ বিক্রয় করিয়া তাঁদের টাকা সুদ সহ তুলিয়া নেওয়া বা লোকসান দেওয়া। নিশ্চয়ই লাভ হইবে, ইহা না বুঝিলে অংশ বিক্রয় করা উচিত নহে।

(৩) অংশ খরিদ করিবার সময় নিম্নলিখিত বিষয়গুলি বিশেষ রূপে চিন্তা করা আবশ্যক :—

মেনেজিং ডাইরেক্টর সৎলোক কিনা? তাঁহার সাধারণ ব্যবসায়ে এবং যে জিনিষ প্রস্তুতের কল করিতেছেন তাহাতে অভিজ্ঞতা আছে কিনা? তিনি বেশী পরিমাণ অংশ নগদ মূল্যে কিনিয়াছেন কি না? তাঁহার কলের কাজ দেখিবার অবসর ও আগ্রহ আছে কি না? তিনি স্বদলপোষক কি না?

এদেশের ব্রাহ্মণ, কায়স্থ ও বৈদ্যদের মধ্যে ব্যবসায়ী অপেক্ষা বিদ্বান্ লোক বেশী, ইহাদের অনেকেরই নিকট চাকরী বড় মূল্যবান্। সুতরাং আশ্রিতবাৎসল্যপ্রযুক্ত বা অনুরোধ উপরোধে অনুপযুক্ত লোককে যৌথ ব্যবসায়ের চাকরীতে ঢুকাইয়া দেওয়া হয়। এবং ব্যবসায়ে অভিজ্ঞ লোককে উপেক্ষা করা হয়, কারণ বিদ্যা অপেক্ষা ব্যবসায়-জ্ঞানের মূল্য তাঁহাদের নিকট অতি কম বলিয়া বিবেচিত হয়। এইরূপ করাই যৌথ ব্যবসায়ের সর্ব্বনাশের মূল কারণ। ম্যানেজিং ডিরেক্টার যদি এইরূপ কার্য্যের বিরোধী হন, তাহা হইলে তাঁহার নিজের চাকরী লইয়াই টানাটানি লাগে।

কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় ডিরেক্টর বা বড় অংশীদারের জানিত লোক নেওয়া ক্ষতিজনক। ত্রুটি করিলে শাসন করা যায় না।

ডিরেক্টরের সংখ্যা কম হওয়া ভাল, তাহাদের প্রত্যেকের অনেক টাকার অংশ খরিদ করা আবশ্যক এবং তাঁহারা ধনী হওয়া আবশ্যক, দরকার মত টাকা দিতে পারে।

চাবাগান অংশ। এখন চা বাগানে খুব লাভ হইতেছে দেখিয়া লিমিটেড করিয়া অনেকে বাগান করিতেছে। তাহাদের অংশ খরিদ সম্বন্ধে খুব সাবধান। কেহ কেহ ১০ হাজার টাকার বাগানে ২০ হাজার টাকা মূল্য নির্দ্দেশ করিয়া অংশ বিক্রয় করিতেছে। কেহ বা আফিস খরচ ১০৲ স্থলে ২০০৲ ধরিয়া নিতেছে। অবশ্যই

ইহাদের মধ্যে ভাল লোকও আছেন। শুনিয়াছি কেহ বা বাগান না করিয়াই অংশ বিক্রয় করিতেছে। অপরিচিত স্থলে অংশ খরিদ নিরাপদ নহে।

সমবায় প্রথা। সকল দ্রব্যের ব্যবসায়ই সমবায় প্রথানুসারে করিলে সস্তায় পাওয়া যায়। অংশীদারেরাই গ্রাহক, বিক্রয়ের জন্য চিন্তা নাই, সুতরাং বিজ্ঞাপন দিতে হয় না। প্রকাশ্য স্থানে বেশী ভাড়া দিয়া ঘর নিতে হয় না এবং ধারে বেচিতে হয় না। এই নিয়মে ব্যবসায় করিলে মূলধনের মুনফা কমিবে, কিন্তু কর্ম্মচারীদের আয় বাড়িবে।

সম্ভূয় সমুত্থান (বখরাদারি ব্যবসায়)। বখরার ব্যবসায়ে বখরাদারগণ, সৎ, ক্ষমাশীল, ও স্বার্থত্যাগী হওয়া আবশ্যক। আমরা (অব্যবসায়ীগণ) স্বার্থপর; ক্ষমাশীলও নহি। পূর্ব্বে স্বার্থত্যাগ ও ক্ষমা অভ্যাস করিয়া বখরার ব্যবসায় করা উচিত, নতুবা কৃতকার্য্য হওয়ার আশা কম। এক এক জনের এক এক বিষয়ে ত্রুটি থাকিবেই। তাহা ক্ষমা করা চাই। আমাদের দেশের পুরাতন ব্যবসায়ীদের ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগের অভ্যাস আছে। কারণ তাহারা জানে যে বখরার ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগ না করিলে ব্যবসায় চলে না। তাহারা ২।৩ পুরুষ একসঙ্গে ব্যবসায় করে। আমাদের পক্ষে ইহা অসম্ভব।

নূতন পরিচিত লোকের সঙ্গে কথনই বখরার ব্যবসায় করিতে নাই। মানুষ চিনা বড় শক্ত। বন্ধুভাবে পরিচয়ে মানুষ ভাল চিনা যায় না। প্রথমে সামান্য রকম ব্যবসায় করিয়া মানুষ চিনিতে আরম্ভ করিতে হয়। বহুকাল ব্যবসায় করিবার পর মানুষ চিনা যায়; তখন উপযুক্ত মনে করিলে তাহার সঙ্গে বখরার ব্যবসায় করা যায়। তাহার পরও কোন কোন স্থলে ঝগড়া হয়। কোন লোকের সঙ্গে একবার ঝগড়া হইয়া পুনরায় ভাব হইলে তাহার সঙ্গে ব্যবসায় করা যায়; কারণ ঝগড়ার সময় লোকের অসৎ প্রকৃতির সীমা প্রকাশ পায়।

বখরার ব্যবসায়ে হিসাব বেশী পরিষ্কার রাখা উচিত, যেন ইচ্ছামত ব্যবসায় বন্ধ করিয়া পৃথক হওয়া যায়। কারণ পৃথক হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী। ঝগড়ার সম্ভাবনা দেখিলে লিমিটেড করা আবশ্যক।

সাময়িক ব্যবসায়। যথা, বৎসরের কোন কোন সময়ে অনেক স্থানে মেলা হইয়া থাকে, সেই মেলায় ব্যবসায় করা এক শ্রেণীর সাময়িক ব্যবসায়; স্থান বিশেষে দুর্ভিক্ষ হইলে চাউল আমদানি করা; ৺পূজোপলক্ষে পাঁঠা, মহিষের ব্যবসায় ও লক্ষ্মীর সরা ইত্যাদি। যে মেলা একবৎসর পরে হয় তাহাতে জিনিষ উদ্বৃত্ত হইলে হয়তঃ একবৎসর পরে ঐ সব বিক্রয় করিতে হইবে, তাহাতে কোন কোনও জিনিস তত দীর্ঘকাল থাকিবে না; যথা খাদ্যদ্রব্য; আর কোন জিনিষ যাহা থাকিবে তাহাও ময়লা হইয়া যাইবে এবং এক বৎসরের সুদ লোকসান হইবে। এইরূপ ব্যবসায় প্রতিবৎসর করিলে করিতে পার, কিন্তু যেই পরিমাণ জিনিষ নিশ্চয়ই বিক্রয় হইবে মনে কর, সেই পরিমাণ অথবা তাহা অপেক্ষা কিছু কম সংগ্রহ করিবে; দেখিবে যেন অল্প পরিমাণও অবিক্রীত না থাকে।

এই সকল ব্যবসায়ে লাভের পরিমাণ অধিক হইয়া থাকে এবং করিতেও হয়, না করিলে হয় ত অত্যন্ত ক্ষতি হইয়া পড়িবে, কারণ অবিক্রীত থাকিলে লোকসানের ভয় বেশী।

যাহারা ধারাবাহিকরূপে এক মেলা হইতে অন্য মেলায় প্রায় সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া থাকে, তাহাদের পক্ষে ইহা সাময়িক ব্যবসায় নহে সুতরাং তাহাদের পক্ষে ইহা কর্ত্তব্য।

চাউল ব্যবসায়ী ব্যতীত অন্যের পক্ষে দুর্ভিক্ষ উপলক্ষে চাউলের ব্যবসায় করা সঙ্গত মনে করি না, কারণ তাহাতে নূতন স্থানে নূতন লোকের সঙ্গে অধিক পরিমাণ জিনিষের খরিদ বিক্রয় করিতে হয়, ইহাতে প্রতারিত হওয়ার সম্ভাবনা অধিক, ঐ সকল স্থানে "চড়্‌তি পড়্‌তি" হয়, সুতরাং ইহা অত্যন্ত ঝুকির ব্যবসায়। অতএব ইহা আমার মতে না করাই ভাল।

(খ) ব্যবসায়ের তালিকা।

অর্ডার সাপ্লাই। মূলধনহীন পরিশ্রমী ও সৎলোকের পক্ষে প্রথম সময়ে এই ব্যবসায় বেশ সুবিধাজনক। এই ব্যবসায়ে মূলধন প্রায় লাগে না এবং নানা রকম ব্যবসায়ীর সহিত ব্যবসায় করিতে হয় বলিয়া অনেক ব্যবসায় শিখিবার সুবিধা হয়। এই ব্যবসায়ে পরিশ্রম অত্যন্ত, খুব ঘুরিতে হয়, মাথার চুল শীঘ্র পাকিয়া যায়। আমি প্রথমে এই ব্যবসায় করিয়া উঠিতে আরম্ভ করি।

আয়ুর্ব্বেদ ঔষধালয় ও বাগান। আয়ুর্ব্বেদ ঔষধের উপাদান সংগ্রহের ও তৈলাদি প্রস্তুতের বড় সম্ভ্রান্ত দোকান ও পাহাড়ে বাগান হওয়া উচিত। তাহাদের বোটানিষ্ট ও কেমিষ্ট্ কর্ম্মচারী থাকিবে। ইহারা চিকিৎসা করিবে না বা পঞ্চতিক্ত ঘৃত তৈয়ার করিবে না। খাঁটী দ্রব্য সকল পাইকারী ও সস্তায় বিক্রয় করিবে। বড় বড় কবিরাজদের ইহার সহিত সম্বন্ধ থাকিলে ভাল হয়। কবিরাজেরা যাহা সহজে করিতে পারেন না, তাহাই ইহারা করিবেন।

আফিস। ঘটকালী, বাড়ীভাড়া, কর্ম্মখালী, ঝি ও চাকরের নিয়োগের আফিস, বিশেষ আবশ্যক দেখা যায়।

আমট। (আমসত্ব) দ্বারবঙ্গ প্রভৃতি স্থানে গিয়া খাঁটি আমসত্ব প্রস্তুতের ব্যবসায় করা ও কলিকাতায় ও বিলাতে পাঠান। ঘরে যে রকম আমসত্ব হয়, সেইরূপ বাজারে পাওয়া যায় না, তাহা করা শক্ত নহে। ইহার এক প্রকাণ্ড এবং খুব লাভজনক ব্যবসায় চলিতে পারে। ইহা শুকাইবার জন্য গরম ঘর করিতে হইবে, কারণ বৃষ্টির দিনে আম পাকে।

ওকালতী ব্যবসায়। অনেক বি, এ, এম্, এ ছেলেরা ওকালতী ব্যবসায়কে ধূর্ত্ততা ও অলসতার ব্যবসায় মনে করিয়া গ্রহণ করিতে নারাজ। কিন্তু বিশেষ পরিশ্রম ও সততার সহিত এই ব্যবসায় করিলে এবং মিথ্যা মোকদ্দমা না নিলে অর্থলাভ ও পরোপকার যথেষ্ট করা

যায়। শুনিয়াছি গয়ার গোবিন্দ বাবু, অতি সাধুভাবে ওকালতী ব্যবসায় করিয়া গিয়াছেন, তিনি মিথ্যা মোকদ্দমা নিতেন না বলিয়া হাকিমদের তাঁহার প্রতি বিশেষ শ্রদ্ধাছিল, সুতরাং তিনি যে পক্ষে ওকালতী নিতেন, সেই পক্ষ প্রায় হারিত না। এখন উকীল অনেক হইয়াছে, নূতন উকীল হওয়া লাভজনক নহে।

আরও শুনিয়াছি নারায়ণগঞ্জের জনৈক মোক্তার অন্যায় মোকদ্দমা লইতেন না, সাক্ষীকে মিথ্যা কথা শিক্ষা দিতেন না। অথচ তিনি তখন সেই খানের প্রধান মোক্তার ছিলেন।

কর্ম্মকার। কাটারী, বঁঠি, দা, খন্তা প্রভৃতি অস্ত্রগুলি ভাল ইস্পাতদ্বারা ভাল করিয়া তৈয়ারী করিয়া, মার্কা দিয়া বিক্রয় করিলে অধিক লাভের সম্ভাবনা।

কুসীদ ব্যবসায় (পঞ্চদশ অধ্যায়)।

গুরুতা ব্যবসায় (তান্ত্রিক)। অনেক সাধু নিজেদের জপ তপের ক্ষতি হয় বলিয়া শিষ্য নিতেই অনিচ্ছুক। পরোপকার ব্রতী সাধুগণ শিষ্য নিয়া থাকেন, কিন্তু অল্প সংখ্যক নেন, তাহাও শিষ্যকে কিছুকাল পরীক্ষা করিয়া মনোনীত হইলে তার পর নিয়া থাকেন। কারণ শিষ্যের কুকার্য্যের জন্য গুরুকে দায়ী হইতে হয়। শিষ্যদের ধর্ম্মোন্নতির জন্য গুরুকে সর্ব্বদা চিন্তা ও চেষ্টা করিতে হয়। তাঁহাদের পক্ষে ইহা ব্যবসায় অর্থাৎ জীবিকার উপায় নহে।

তন্ত্রসারে শিষ্য-লক্ষণ প্রসঙ্গে কথিত আছে :—

"গুরুতা শিষ্যতা বাপি তয়ো র্ব্বৎসরবাসতঃ ॥" ৩৪ ॥

তথা চোক্তং সারসংগ্রহে :—

"সদগুরুঃ স্বাশ্রিতং শিষ্যং বর্ষমেকং পরীক্ষয়েৎ ॥" ৩৫ ॥

"রাজ্ঞি চামাত্যজো দোষঃ পত্নীপাপং স্বভর্ত্তরি।
তথা শিষ্যার্জ্জিতং পাপং গুরুঃ প্রাপ্নোতি নিশ্চিতম্ ॥" ৩৭ ॥

"বর্ষৈকেন ভবেদ্ যোগ্যো বিপ্রো গুণসমন্বিতঃ।
বর্ষদ্বয়েন রাজন্যো বৈশ্যস্তু বৎসরৈস্ত্রিভিঃ
চতুর্ভি র্ব্বৎসরৈঃ শূদ্রঃ কথিতা শিষ্যযোগ্যতা ॥" ৩৮ ॥

অনুবাদ :—প্রথমতঃ গুরু বা শিষ্য করিতে হইলে একবৎসর পর্য্যন্ত গুরু ও শিষ্য একত্রে বাস করিয়া উভয়ের স্বভাবাদি নির্ণয় করতঃ স্ব স্ব অভিমত হইলে গুরু বা শিষ্য করিবে। ৩৪। এই বিষয়ে সারসংগ্রহকার বলিয়াছেন, কোন ব্যক্তিকে শিষ্য করিতে হইলে গুরু শিষ্যকে একবৎসর পর্য্যন্ত আপন সাক্ষাতে রাখিয়া তাহার দোষগুণ পরীক্ষা করিবেন। ৩৫। সার সংগ্রহে বলিয়াছেন, মন্ত্রীর পাপ রাজাতে, স্ত্রীকৃত পাপ স্বভর্ত্তাতে, এবং শিষ্যার্জ্জিত পাপ গুরুতে সংক্রান্ত হয়; অতএব গুরু শিষ্যের স্বভাবাদি না জানিয়া শিষ্য করিবেন না। ৩৭। গুণবান্ ব্রাহ্মণ একবৎসর, ক্ষত্রিয় দুই বৎসর, বৈশ্য তিন বৎসর, ও শূদ্র চারি বৎসর গুরুর সহবাসে শিষ্য-যোগ্যতা প্রাপ্ত হয়। ৩৮।

যে বংশগত গুরু শিষ্যের জ্ঞানোন্নতি সম্বন্ধে ভাবে না ও কিছু করে না, শুধু বার্ষিক আদায় করিয়া সুখ স্বচ্ছন্দে স্বীয় পরিবার প্রতিপালন করে এবং মধ্যে মধ্যে নিজের সাময়িক অভাব, মাতৃ পিতৃ শ্রাদ্ধ ও পুত্র কন্যার বিবাহ ইত্যাদি জানাইয়া অতিরিক্ত অর্থ আদায় করে এবং শিষ্য-সংখ্যা বৃদ্ধির চেষ্টা করে তাহারা গুরু নামের অযোগ্য। তাহারা ধর্ম্মের নাম দিয়া ব্যবসায় করে, এই ব্যবসায় অন্য সকল ব্যবসায় অপেক্ষা সৎ বলিয়া বোধ হয় না। তাঁহারা শিষ্যদিগকে গরু ছাগলের মত ভাগ করিয়া নেন। কোন কোন গুরুর চরিত্রদোষ এবং মূর্খতা প্রভৃতি থাকায় বিদ্বান শিষ্যেরা তাঁহাদের নিকট মন্ত্র গ্রহণ করিতে প্রস্তুত নহে।

কিন্তু এই সকল দোষ সত্ত্বেও অনেক সময় শিষ্যের পৈতৃক গুরুপরি-বর্ত্তন সুবিধাজনক হয় না। কারণ নূতন সৎগুরু পাওয়া ও চিনিয়া নেওয়া বড় শক্ত। যে সাধু শিষ্য করে না বা করিলেও শিষ্যের উপ-কারের জন্য শিষ্য করে তাঁহার পরামর্শ মতে গুরু করা উচিত।

যাঁহারা নানা প্রকার দোষ থাকা হেতু গুরু পরিত্যাগ করেন, তাঁহাদের জন্য নূতন রকম গুরুর আবির্ভাব হইয়াছে। এই ব্যবসায়টা বেশ চলিতেছে। সম্ভ্রম, প্রতিপত্তি, ভোগ এবং লাভও বেশ। এই ব্যব-

সায়ে বেশী অসততা বা জাল জুয়াচুরি করিতে হয় না, সংস্কৃত শাস্ত্রে ভাল অধিকার থাকিলেই ভাল, সামান্য অধিকার থাকিলেও কোন প্রকারে চলে। হটযোগ জানিলে সুবিধা। সেই সঙ্গে ইংরাজি জানিলে বিশেষ সুবিধা। পোষাক, নামকরণ, আহার ও ভাষা ইত্যাদি সন্ন্যাসীদের মত করিয়া থাকেন। হরিদ্বার, হৃষীকেশ বা বদরিকাশ্রমের কোনও সন্ন্যাসীকে গুরু করেন। টাকা কড়ি চাহিতে হয় না। বিশেষ ভক্তদের নিকটে পাথেয় বলিয়া কিছু কিছু নিয়া থাকেন, তাহাতে যথেষ্ট লাভ হয়।

পূর্ব্বে শিষ্যদের গুরু খুঁজিয়া নিতে হইত এবং বহু ভ্রমণ ও অন্বেষণের পর গুরু পাইত। এখন ঈঙ্গিত মাত্রেই অনেক গুরু পাওয়া যায়; কিন্তু শিক্ষক খুঁজিলে আগে বেতনের বন্দোবস্ত করিতে হয়। পূর্ব্বে শিক্ষকই গুরু ছিলেন।

গুরু গীতাতে যে গুরুর মাহাত্ম্য লিখিয়াছেন তাহাতে এক ফু দেওয়া গুরুর কথা কখনও লিখেন নাই। অত অল্প পরিশ্রমে অত অধিক লাভের ব্যবস্থা অসম্ভব। গুরুর মন্ত্র পাওয়া মাত্র শিষ্যের উদ্ধার হইতে শুনা যায়, কিন্তু সেই রকম সিদ্ধমন্ত্র গুরু ত এখন দেখা যায় না।

শিষ্যেরা গুরুর নিকটে যেমন আভূমি প্রণত হয়, পিতামাতার নিকটে তেমন হয় না। গুরু কখনই পিতামাতার মত সম্মানার্হ নহেন।

বৈদিক গুরু। গুরু এবং শিষ্য উভয়ে উভয়ের অশৌচ গ্রহণ করিতে হয়, এবং উভয়ে উভয়ের ধনাধিকারী হয়। তান্ত্রিক গুরু ও শিষ্যের সেই বিধি নাই। সুতরাং বৈদিক গুরু অধিক সম্মানার্হ বলা যাইতে পারে।

বাঙ্গালা ব্যতীত ভারতবর্ষের অনেক স্থানে ব্রাহ্মণের তান্ত্রিক গুরু নাই, উপনয়নগুরুই গুরু। উপনয়নের পর সকল পূজাই করিবার অধিকার হয়, সেইস্থলে তান্ত্রিক কুলগুরুর আবশ্যকতা থাকে না। যদি কেহ তান্ত্রিক মন্ত্র গ্রহণ করিতে ইচ্ছা করেন তবে মাতার নিকট নিলেই আর পোষ্য গুরু করিবার আবশ্যকতা থাকে না। গুরুতাব্যবসায়ীরা

ইহাই করিয়া থাকেন। কিন্তু শিষ্যদিগকে এই পরামর্শ দিলে নিতান্ত ক্ষতি বলিয়া তাহা করেন না।

পিতার গুরু বা গুরুবংশ হইতে মন্ত্র নেওয়ার আবশ্যকতার বিধি কোন গ্রন্থে পাওয়া যাইতেছে না।

যাঁহার নিকট হইতে কিছু শিক্ষা করা যায় তাঁহাকেই গুরু বলা যায়। দত্তাত্রেয় মুনির ২৮ জন গুরু ছিল। গুরু না করিলে চলে কি না ইহাও চিন্তা করা উচিত।

গুঁড়ামসলা। (Curry powder) ইহা ইউরোপে এবং মাড়োয়াড়িদের মধ্যে খুব চলে, বাঙ্গালায় পল্লীগ্রামে ও বহু লোকের নিমন্ত্রণাদি উপলক্ষে কার্য্যের ৫।৭ দিন পূর্ব্বে প্রস্তুত হইয়া ব্যবহার হইয়া থাকে, তাহাতে তাৎকালিক পরিশ্রম লাঘব হয়, ব্যঞ্জনও ভাল হয়। রান্নার পূর্ব্বে সামান্য রকম বাটিয়া নিতে হয় নতুবা ব্যঞ্জন খুব ভাল হয় না। মসলা বিক্রেতারা এই ব্যবসায় করিলে বিশেষ লাভবান্ হইতে পারে। ভাজিয়া গুঁড়া করিলে সহজে সরু চূর্ণ হয় কিন্তু অনেক দিন ভাল থাকে না, রোদে শুকাইয়া কলে গুড়া করিতে হইবে, এবং টিনের কৌটায় ভরিয়া বিক্রয় করিতে হইবে। তাহাতে গৃহিণী বা চাকরের দৈনিক পরিশ্রম অনেক লাঘব হইবে, মূল্য সামান্য কিছু বেশী লাগিবে।

গ্রন্থের ব্যবসায় (পুরাতন)। সাধারণতঃ ভদ্র লোকেরা করে না, করিলে বিশেষ লাভ হইতে পারে। ৺শম্ভুচন্দ্র আড্ডী এই ব্যবসায় করিয়া অতুল সম্পতির অধিকারী হইয়াছিলেন।

চিকিৎসা ব্যবসায়। L. M. S. বা M. B. পাশ করা ডাক্তারগণ কলেজ হইতে বাহির হইয়াই ২৲ দর্শনী করেন, কিন্তু প্রথম সময়ে ডাক কমই পান। এই ক্ষেত্রে ॥০ দর্শনী করা ও পায় বা পা-গাড়ীতে (cycleএ) চড়িয়া যাতায়াত করা উচিত। পরে প্রসার বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ক্রমশঃ দর্শনী ও চাল বাড়ান উচিত।

কলিকাতায় এবং বড় বড় সহরে M. B. পাস করা হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারের সংখ্যা বড় কম। এলোপ্যাথিক প্র্যাকটিস করিয়া যতদিনে যত টাকা পাইবেন হোমিওপ্যাথিক প্র্যাক্‌টিস্ করিয়া ততদিনে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা পাইতে পারেন, কিন্তু বাঙ্গালী নূতন রাস্তায় যাইতে নারাজ। ওকালতী মোক্তারী ও দালালী প্রভৃতিতেও প্রথমে পারিশ্রমিকের হার কম করিয়া, ক্রমে বাড়ান ভাল।

ছাপাখানা। প্রথমে এই ব্যবসায়ে খুব লাভ ছিল। বিশেষতঃ লেখা পড়ার সহিত সংস্রব থাকায় শিক্ষিত লোকদের এই ব্যবসায় করিতে আপত্তি হইত না। তারপর নূতন রকম সাজ সরঞ্জমের আমদানি হওয়ায় এবং অধিকতর কর্ম্মঠ (skilled) লোক এই ব্যবসায়ে প্রবেশ করায় পুরাতন প্রেসওয়ালাগণের অধিকাংশকে লোকসান দিয়া সরিয়া পড়িতে হইয়াছে। যাঁহারা এই প্রতিযোগিতায় হটেন নাই, এবং যাঁহারা নূতন করিয়াছেন তাঁহারা বেশ লাভ করিতেছেন। তথাপি ছাপাখানায় কাজ দিয়া সময় মত পাওয়া যাইতেছে না, কারণ ছাপার কাজ দিন দিন অত্যন্ত বৃদ্ধি হইতেছে। ভাল রকম কাজ করে এইরূপ ছাপাখানার বৃদ্ধি হওয়া আবশ্যক। বৃদ্ধি হইলে যাঁহারা করিবেন তাহাদের বেশ লাভ হওয়ার কথা—যদি ভাল কালীতে, ভাল টাইপে, ভাল প্রেসে ভাল লোকদ্বারা কাজ করান হয়। ভাল ছাপাখানা কখনও কার্য্যাভাবে বসিয়া থাকে না। ছাপাখানাওয়ালাকে নগদ মূল্য দেই, তোষামোদ করি, তবুও কাজ সময় মত পাই না, তজ্জন্যই যাহাদের নিজের কাজ বেশী তাহারা অনিচ্ছা সত্ত্বেও প্রেস করিতে বাধ্য হয়। লাভের জন্য নয়, কাজ শীঘ্র পাওয়ার জন্য। কিন্তু ছাপাখানার পুরাতন কালের সাজ সরঞ্জামগুলি অতি সস্তায় পাইয়া কেহ কলিকাতায় কেহ বা মফঃস্বলে প্রেস করিয়াছেন। কম দামের কালীতে ছাপেন, কম দামের লোক, দর সস্তা; তাহাদের তত লাভ হয় বলিয়া বোধ হয় না।

প্রত্যেক ব্যবসায়ীরই নানা রকম ছাপার কাজের দরকার হয়। অতএব কিরূপে ছাপিলে সুন্দর হয়, কিরূপে সস্তা হয় জানা আবশ্যক।

ছাপাখানার সাধারণ কতকগুলি দর বাঁধা আছে। তাহাও কার্য্যের তারতম্যানুসারে এবং প্রেস অনুসারে দর কতক তফাৎ হয়। কিন্তু নূতন রকমের কাজ হইলেও কেহ ১০৲ কেহ বা ২০৲ চার্জ্জ করে। একহাজারের কম ছাপিলেও অনেক সময় একহাজারেরই দাম দিতে হয়। যতই সংখ্যা বৃদ্ধি হয় ততই হার কমে। বৎসরে কোনও কাজ ১০।১৫ হাজার ছাপিতে হইলে এবং পরিবর্ত্তনের সম্ভাবনা না থাকিলে ষ্টেরিও বা ইলেক্‌ট্রোপ্লেট্‌ করিয়া লওয়া উচিত, তাহাতে প্রথমে ব্যয় বেশী পড়ে বটে, কিন্তু তার পর খুব সস্তা হয়।

ছাপাখানাওয়ালাদের নির্ভুল ছাপার বন্দোবস্ত করা ও তজ্জন্য দাম চার্জ্জ করা উচিত। সংস্কৃত শাস্ত্রের গ্রন্থে ভুল থাকায় পাঠক ও ক্রিয়াকর্ম্মীদের অনেক ক্ষতি হয়।

ছাপাখানার এজেন্সী। কয়েকজন সৎ এবং পরিশ্রমী কম্পোজিটার যদি এই ব্যবসায় করে এবং এক পক্ষ হইতে টাকা প্রতি কিছু কমিশন নিয়া প্রত্যেক দোকানে যাইয়া কার্য্য সংগ্রহ ও সম্পন্ন করে, তবে বেশ ব্যবসায় চলিতে পারে।

জমিদারী। জমিদারী ছোটখাট রাজার কাজ, সুতরাং ইহা ব্যবসায় অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত, তাহাতে সন্দেহ নাই।

কিন্তু এক্ষণে জমিদারী যে ভাবে চলিতেছে তাহা ব্যবসায় অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত, নহে, কারণ অনেক জমিদারই প্রজার সুখস্বচ্ছন্দ্যে উদাসীন। এবং নিজের ভোগ বিলাসে ব্যস্ত। প্রজাই পুত্র, প্রজাকে পুত্রবৎ পালন করিতে না পারিলে জমিদার হওয়া ঘৃণার কথা।

ব্যবসায়ীর যদি বহুলক্ষ টাকার মূলধন থাকে এবং প্রজাপালনের উচ্চাভিলাষ থাকে, তবে ২।১ লক্ষ টাকার জমিদারি করা উচিত। জমি-দারীতে অনাবৃষ্টি, অতিবৃষ্টি, প্রজাবিদ্রোহ প্রভৃতির দরুণ খাজনা আদায়ের অনেক প্রতিবন্ধকতা আছে। এই সকল হইতে রক্ষার জন্য কতক টাকা হাতে রাখা কর্ত্তব্য বলিয়া কোম্পানীর কাগজ রাখা উচিত। অল্প টাকার

জমিদারীর মূল্য বড় বেশী হয় এবং শাসন খরচ পোষায় না। টুকরা এবং আংশিক জমিদারী বড়ই অসুবিধাজনক। আমাদের দেশের লোকের জমিদারী কিনিবার প্রবৃত্তি বড় প্রবল, ব্যবসায়ের সুবিধা বুঝিতে না পারাতেই এরূপ দুর্গতি হইয়াছে। যে উকীল জমিদারী খরিদ করেন, তিনি তাঁহার স্বোপার্জ্জিত উকিলফিস্ ভবিষ্যতে অন্য উকিলকে দেওয়ার পথ তাঁহার পুত্রাদির নিকট উন্মুক্ত করিয়া যান।

জ্যোতিষ। জ্যোতিষশাস্ত্র দুইভাগে বিভক্ত—গণিত ও ফলিত। গণিত জ্যোতিষ দ্বারা গ্রহ নক্ষত্রাদির গতি, গ্রহণ, ধূমকেতু ও তিথি প্রভৃতি নিরূপিত হইয়া থাকে। এই শাস্ত্র অকাট্য। এই সম্বন্ধে শ্লোক আছে, “বিফলান্যানি শাস্ত্রানি বিবাদস্তেষু কেবলং। সফলং জ্যোতিষং শাস্ত্রং চন্দ্রার্কৌ যত্রসাক্ষিনৌ॥” এই শ্লোকের উপর নির্ভর করিয়া ফলিত জ্যোতিষিগণও ফলিত জ্যোতিষের সত্যতা প্রমাণ করিয়া থাকেন, কিন্তু সম্ভবতঃ এই শ্লোকটী গণিত জ্যোতিষ সম্বন্ধেই উক্ত হইয়া গণিত জ্যোতিষেরই যাথার্থ্য বিষয়ে সাক্ষ্য প্রদান করিতেছে।

ফলিত-জ্যোতিষ ঋষিগণ কর্ত্তৃক বিরচিত বলিয়া গ্রন্থাদিতে উল্লেখ আছে। কিন্তু ঠিকুজী কোষ্ঠীর প্রকৃত ঘটনার সহিত অসামঞ্জস্য দর্শনে অনুমিত হয় যে, হয়ত শাস্ত্রের অভাব বা অসম্পূর্ণতা, অথবা প্রকৃত শাস্ত্রজ্ঞের অভাব।

ঘটনাক্রমে বাল্যকাল হইতে আমার কোষ্ঠী প্রায়ই মিলিয়া আসিতেছে। তজ্জন্য এই ফলিত জ্যোতিষের প্রতি আমার শ্রদ্ধা হয়। কোষ্ঠীতে ছিল দ্বাদশ বৎসরের পূর্ব্বে বিদ্যালাভ হইবে না এবং তাহার পরেও যে বিদ্যালাভ হইবে তাহাও সামান্য, এবং শনির দশার পরে ভাগ্যোদয় হইবে। এ সকল ঘটনা সত্যই ফলিয়াছে। আবার কতকগুলি ঘটনা মিলিতেছে না দেখিয়া ঐ শাস্ত্রের প্রতি সন্দেহ উপস্থিত হইল।

এই বিষয়ে সবিশেষ অনুসন্ধানে প্রবৃত্ত হইয়া জ্যোতিষ পাঠেচ্ছু ছাত্রকে বৃত্তিদান করা হইবে, এই মর্ম্মে বিজ্ঞাপন প্রচার করিলাম। প্রায় এক

বৎসর কাল কোনও ছাত্রই উপস্থিত হইল না। পরে একটি ছাত্র পাইলাম; তিনি ৩৲ টাকা বৃত্তি লইয়া ৺কাশীধামে ছয়মাস ফলিত জ্যোতিষ অধ্যয়ন করিয়া স্বদেশে প্রত্যাগমন করিলেন। আর একটি ছাত্র জ্যোতিষ-শাস্ত্র পাঠের জন্য ৪৲ টাকা বৃত্তি লইয়া গোপনে দুই বৎসর আয়ুর্ব্বেদ অধ্যয়ন করিলেন। তৎপরে অপর দুইটি ছাত্র ৬৲ হারে বৃত্তি লইয়া জ্যোতিষ শাস্ত্রে মনোনিবেশ সহকারে হিন্দুকলেজে অধ্যয়ন করিতে লাগিলেন। তন্মধ্যে একটি ব্যাকরণের উপাধি পরিক্ষোত্তীর্ণ; অপরটি ব্যাকরণ ও কাব্যের উপাধি পরিক্ষোত্তীর্ণ। আমি পুত্রশোকী হইয়া কাশীতে উপস্থিত হইলে এবং কলেজে অধ্যয়নের নানারূপ অসুবিধা নিবন্ধন হিন্দুকলেজের অধ্যাপক বিজ্ঞবর জ্যোতিষশাস্ত্রী তীর্থাচার্য্য শ্রীযুক্ত রামরত্ন ওঝা মহাশয়কে ১৫৲ বেতন দিয়া স্বগৃহেই অধ্যাপনার জন্য নিযুক্ত করিয়াছিলাম। এই বিষয়ে আমার আনুমানিক ৫০০৲ শত টাকা ব্যয়িত হইয়াছিল। এই সূত্রে খ্যাতনামা জ্যোতির্ব্বিদ্ পণ্ডিতগণের সহিত সংস্পর্শে আসিয়া জানিয়াছি যে, তাঁহারাও ফলিত জ্যোতিষে সম্যক্ বিশ্বাস স্থাপন করেন না। ফলিত জ্যোতিষে বরং কিছু বিশ্বাস করেন কিন্তু সামুদ্রিক বিচারে আদৌ বিশ্বাস করেন না। ইহাতে বুঝা যায়, হয়ত শাস্ত্র লোপ হইয়াছে; সমস্ত গ্রন্থ পাওয়া যায় না।

কোষ্ঠী সম্বন্ধে পূর্ব্বেই বলা হইয়াছে যে, কতক মিলে এবং কতক মিলে না। যে স্থলে মিলে না সে স্থলে আরও একটি অনুমান করা যায় যে, প্রকৃত জন্মসময় অনেক স্থলে স্থির হয় না।

করকোষ্ঠী ও প্রশ্ন গণনা সম্বন্ধে চতুর জ্যোতিষীর প্রায় সকল কথাই মিলে অথচ সকলই মিথ্যা, বাজীকরের পয়সাকে টাকা করার মত। অনেক সময় দেখা যায়, শান্ত শিষ্ট ব্যক্তি উত্তম জ্যোতিষী হইতে পারেন না; চতুর হইলেই ব্যবসায়ে সুপটু হয়েন।

স্বস্ত্যয়ন। জ্যোতির্ষিগণ কোষ্ঠী ও কর কোষ্ঠী প্রস্তুত করেন, প্রশ্ন গণনা করেন এবং শান্তি-স্বস্ত্যয়ন করিয়া গ্রহদোষ নষ্ট করেন। শান্তি-

স্বস্ত্যয়ন দ্বারা গ্রহদোষ নিবারণ করা সমুচিত কিনা এসম্বন্ধে যাঁহার যেরূপ মত তিনি সেইরূপ করিবেন। গ্রহদোষ নিবারণ করিতে ইচ্ছা হইলে জ্যোতিষীর পরামর্শানুসারে তাঁহার অপরিচিত ব্রাহ্মণ দ্বারা স্বস্ত্যয়ন করাইলে জ্যোতিষীর স্বার্থের কোনও উপায় থাকিবে না।

জ্যোতিষ ব্যবসায়ের বিশেষ **সুবিধা** :—(১) যে অবিশ্বাস করে সে জ্যোতিষীকে টাকা দিয়া পরীক্ষা করিতে যায় না।

(২) বিপদে পড়িয়া সম্পদের আশায় ব্যস্ত হইয়া যায়; কাজেই পরীক্ষারও অবিশ্বাসের কারণ থাকে না।

(৩) গণক একটু বলিলে প্রার্থী বাকিটা নিজ হইতে না বলিয়া থাকিতে পারেনা।

(৪) মিথ্যাকথা কহিবার ইচ্ছা থাকিলেও অজ্ঞাত বিষয়ে কতক সত্য হইয়া পড়ে।

(৫) দ্ব্যর্থ বাক্য ইহাদের সাহায্য করে। কোন কোন বড় জ্যোতিষীর গুপ্তচর ও দালাল থাকার কথা শুনিয়াছি।

(৬) জ্যোতিষীগণ যে পতিত তাহার প্রমাণ—

জ্যোতির্ব্বিদো হ্যথর্ব্বাণঃ কীরপৌরাণপাঠকাঃ
শ্রাদ্ধে যজ্ঞে মহাদানে বরণীয়াঃ কদাচ ন॥ ৩৭৬
শ্রাদ্ধঞ্চ পিতরং ঘোরং দানঞ্চৈবতু নিষ্ফলম্।
যজ্ঞে চ ফলহানিঃ স্যাত্তাস্মাত্তান্ পরিবর্জ্জয়েৎ॥ ৩৭৭

অত্রিসংহিতা।

ডাক্তার খানা। ইহাতে পূর্ব্বে খুব লাভ ছিল, এখনও লাভ মন্দ নহে, যদি চলে; কিন্তু বড় প্রতিযোগিতা, প্রথম চালানই মুস্কিল, বাজে খরচ বড় বেশী, ডাক্তারের পক্ষে ইহা সুবিধাজনক ব্যবসায়; অন্যের পক্ষে ইহা ঘৃণিত ব্যবসায়। কারণ ডাক্তার ঔষধকে ভাল বলিলে ঔষধ ভাল হইবে, তাহাকে কমিশন দিয়া ভাল বলাইতে হইবে। ঔষধে ভুল হইলে সর্ব্বনাশ।

তীর্থব্যবসায়। তীর্থে দান গ্রহণ করিলে পাপ হয়।

১। শুদ্ধিতত্ত্ব ও প্রায়শ্চিত্ত তত্ত্বে লিখিত মহাভারতের বচন—

"তীর্থে ন প্রতিগৃহ্নীয়াৎ পুণ্যেষ্বায়তনেষু চ
নিমিত্তেষু চ সর্ব্বেষু ন প্রমত্তো ভবেন্নরঃ॥"

অর্থ, তীর্থে প্রতিগ্রহ করিতে নাই, পুণ্যজনক স্থানে এবং গ্রহণ, সংক্রান্তি প্রভৃতি কালে প্রতিগ্রহের জন্য লুব্ধ হইবে না।

তৈলের কল। প্রথমতঃ ১৫।২০ হাজার টাকা ব্যয় করিয়া কল করিতে পারিলে সরিষা, কয়লা প্রভৃতি একমাসের জন্য ধারে পাওয়া যায়। সুতরাং এক মাস কল চালাইলেই ১৫।২০ হাজার টাকা হাত করিয়া কল প্রস্তুতের মূলধন বাটীতে নেওয়া যায়। তার পর বিনা মূলধনে ব্যবসায় চলিতে থাকে। কিন্তু তৈলের ব্যবসায়ে সময় সময় খুব লাভ হয় এবং কখন কখন খুব লোকসান হইতে থাকে। যখন লোকসান হয় তখন ঋণী ব্যবসায়ীকে লোকাসন সহ্য করিয়াও কল চালাইতে হয়, কল না চালাইলে আর নূতন ধার পায় না, নূতন ধার না পাইলে পূর্ব্বের ঋণ শোধ হয় না। পূর্ব্বেকার পাওনা টাকা না পাইলে মহাজনেরা নালিশ করিয়া কল নিলাম করিয়া নেয়। লোকসানের সময় সকল কলওয়ালা মিলিয়া কখন কখন সপ্তাহে ১ দিন বা ২।৩ দিন বন্ধ রাখিতে হয়, নতুবা গুদামে তৈল জমিয়া যায় এবং দর কমিয়া যায়।

দধির দোকান। বৈদ্যনাথের দধির মত দধির দোকান করা এবং মাখন টানিয়া না নেওয়া। সরাতে দধি রাখিয়া উপর করিলেও দধি পড়ে না।

দপ্তরির ব্যবসায়। (বুক বাইণ্ডিং) এই ব্যবসায় খুব লাভজনক ও সুবিধাজনক। শিখিতে বেশী সময় লাগে না। হিন্দুরা এই ব্যবসায় আরম্ভ করে নাই, মুসলমান শিক্ষিত লোকেও এই ব্যবসায় করিয়াছে বলিয়া জানি না। ২।৪ মাস শিখিয়া ৪।৫ হাজার টাকা মূলধন নিয়া ইহার উপযোগী ম্যাসিনগুলি কিনিয়া কাজ আরম্ভ

করিলেই চলিবে। বেতনভোগী লোকদের নিকট হইতে ঠিক কাজ আদায় করা কঠিন। তজ্জন্য একজন পুরাতন দপ্তরীকে কাজের কণ্ট্রাক্ট বা বথরা দিলে সুবিধা হইবে। কিন্তু চামড়া দিয়া বহি বাঁধিতে হয়, ইহাতে আপত্তি থাকিলে চলিবে না।

দপ্তরির সরঞ্জামের দোকান। ইহাও খুব লাভজনক ব্যবসায়। পেষ্টবোর্ড, চামড়া, মার্ব্বল কাগজ, সূতা প্রভৃতি বিক্রয়ে খুব লাভ। তবে দিন দিনই প্রতিযোগিতা বাড়িতেছে, ইহার মূলধন বোধ হয় ১০।১৫ হাজারের কমে হয় না।

দালাল। দালাল না থাকিলে বাণিজ্য সুচারু রূপে চলিতে পারে না। লোকে মনে করে সত্য কথায় দালালী চলে না। বাস্তবিক সত্যপরায়ণ হইলেই দালাল ভাল হয়। বাণিজ্য কার্য্যে দালালের আবশ্যকতা বেশী।

দালালি কাজটী সম্ভ্রান্ত, ব্যবসায় শ্রেণীর মধ্যে ঔষধের ব্যবসায় সামান্য ব্যবসায়। ইহার দালালেরাও ২৫৲ ৩০৲ টাকা হইতে ১০০৲ ১৫০৲ মাসিক রোজগার করিয়া থাকে। পাটের বড় বড় দালালেরা কেহ কেহ মাসিক ৮।১০ হাজার টাকা রোজগার করে। তাহাদের ৮।১০ টা ঘোড়া ও ৪।৫ খানা গাড়ী থাকে। বড় দালালের অধীনে আবার ছোট ছোট দালাল থাকে। বড় দালাল হইতে হইলে ব্যবসায় জানা চাই, ধনী হওয়াও আবশ্যক, ক্রেতা বিক্রেতা চিনা চাই। দালালদের দায়িত্বও কম নয়, কাহারও বাজার দায়িত্ব থাকে, অর্থাৎ টাকা মারা গেলে দালাল দায়ী হয় বা অন্ততঃ তাহার সম্ভ্রম নষ্ট হয় ও কাজ কমিয়া যায়।

যে সব জিনিষ কোথায় আছে জানা নাই, বা কোন্ সময় কাহার নিকট থাকে, কে সস্তায় বেচে এবং কি দর হইতে পারে ইত্যাদি কার্য্যের জন্য দালাল আবশ্যক। যখন দেখা যায়, যে জিনিষ নিজে গিয়া অল্প পরিশ্রমে দালালের দরে পাওয়া যায় সেই অবস্থায় দালালের দরকার নাই। কিন্তু ব্যবসায় যত বড় হইবে, দালালের আবশ্যক তত বেশী।

কাপড়ের পাইকারী ব্যবসায়ে মহাজনে ও কাপড়ের দোকানদারে প্রায়ই পরিচয় থাকে না, দালালের কথায় কাপড় ধার দেয়। একজন কাপড়ের দোকানদার দালাল বদল করায় নূতন দালাল কাপড় যোগাইতে পারিল না, সুতরাং ব্যবসায় উঠাইয়া দিতে হইয়াছিল, দেখিয়াছি।

অপরিচিত দালাল। আমের পোস্তায় এবং নিলাম ঘরের সম্মুখে দাঁড়ান দালালকে বিশ্বাস করা যায় না। বিশেষতঃ খুচরা খরিদে রাস্তায় গ্রাহকদিগকে দেখিলেই যে সব দালাল সঙ্গে সঙ্গে যায়, তাহাদিগকে কখনই বিশ্বাস করা উচিত নহে, তাহারা দালাল সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

ধর্ম্মগোলা। গ্রামের কৃষকেরা একগোলায় শস্য জমা করে এবং অভাবের সময় ইহারাই আবশ্যকমত লাভসহ মূল্য দিয়া বা দেড়া বা অন্য কোন হারে চুক্তি করিয়া শস্য নেয়। এই ভাবে অনায়াসে অনেক লাভ হয়। প্রত্যেক গ্রামে ধর্ম্মগোলা হওয়া উচিত। এবং প্রত্যেক অধমর্ণ কৃষকের তাহাতে শস্য রাখা উচিত। প্রতি গ্রামে ধর্ম্মগোলা হইলে দুর্ভিক্ষ হইতে পারিবেনা।

পশুর ব্যবসায়। জীবহিংসায় আপত্তি না থাকিলে হাঁস, মোরগ, শূকর, পাঠা, ভেড়া প্রভৃতি পোষিবার ব্যবসায় খুব লাভ জনক। অনেকে করিয়া খুব লাভ করিতেছে।

পাটের ব্যবসায়। পাটের Forward sale (আওতি বিক্রয়) এতে দর নির্দ্দিষ্ট থাকিলেও Quality সম্বন্ধে গোলমাল করিবার সুবিধা থাকে। তাহাতে দুর্ব্বল পক্ষের অনেক সময় ক্ষতি হয়, ইহা Lottery; আমি বিলাতের একজন ঔষধের Representativeকে পাটের ব্যবসায়ের পরামর্শ জিজ্ঞাসা করিলে উত্তরে বলিয়াছিলেন, A single contract will cut off your head." পাট শুকাইয়া কমে বলিয়া ওজনে বেশী নিতে হয়।

পান (সাজা)। অতি অল্প মূলধনে লাভজনক ব্যবসায়। শিক্ষা করাও শক্ত নহে।

বউবাজার। স্ত্রীলোকেরা নিজেরা দেখিয়া শুনিয়া বাজার করিবার জন্য বিশেষতঃ পোষাক ও গহনা সম্বন্ধীয় দ্রব্যাদি ক্রয় করিবার জন্য বড়ই ব্যস্ত হইয়া পড়িয়াছেন। বাড়ীর লোকজনকে ক্রমান্বয়ে দ্রব্যাদি আনিয়া বদলাইতে হয়। তাহাতে ক্রেতা, বিক্রেতা এবং মধ্যবর্ত্তী সকলেই বিরক্ত।

যদি সহরের নিকটে সস্তা জায়গায় খুব বড় বাড়ী তৈয়ার করা হয় এবং বাড়ীর মধ্যে গাড়ী প্রবেশ করিবার প্রশস্ত রাস্তা থাকে এবং খৃষ্টান বা ব্রাহ্ম প্রবীণা স্ত্রীলোকগণ বিক্রেত্রী হয়েন এবং কোন বড় পোষাক বিক্রেতা বা স্বর্ণকার দ্বারা ইহা চালিত হয় তবে বিশেষ লাভের সম্ভাবনা। "লক্ষ্মীর ভাণ্ডার" এই ভাবেই হইয়াছিল, কিন্তু তাহাতে অনেকগুলি ত্রুটি ও অসুবিধা ছিল। উপযুক্ত ব্যবসায়ী লোকেরা করিলে কখনই ঐ সব অসুবিধা ও ত্রুটি থাকিবেনা। কিন্তু গৃহস্থের সর্ব্বনাশ, অনেক টাকা বণিকেরা ও গাড়োয়ানেরা নিয়া যাইবে।

বউ প্রেস। শুধু স্ত্রীলোক দ্বারায় প্রেস চালান যাইতে পারে, নিরুপায় স্ত্রীলোকদের অন্ন ও ধনীদের লাভ হইবে।

বক্তৃতা ব্যবসায়। বক্তৃতা দুই প্রকার :—নূতন বিষয় ও উপদেশ।

নূতন বিষয়ের বক্তৃতা শুনিয়া উপকার হয়। বিলাতে এই সব বক্তৃতাগৃহে টিকিট কিনিয়া প্রবেশ করিতে হয়। এই দেশেও নূতন বিষয়ের বক্তৃতা শুনিয়া পয়সা দিতে পারে।

উপদেশ সম্বন্ধীয় বক্তৃতাসকল আবার দুই প্রকার, প্রকৃত ও অপ্রকৃত।

যিনি, যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন ও করেন ও করিয়া ফল পাইয়াছেন এবং অসৎ বা অহিতজনক কাজ করেন না এবং না করিয়া সুখী আছেন, সেই সকল বিষয়ে যখন তিনি বক্তৃতা করেন তখন তাহা আগ্রহ সহকারে শুনা উচিত। ইহাকেই প্রকৃত বক্তৃতা বলিতেছি।

কিন্তু যিনি যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন না বা যে অসৎ ও অহিতজনক কাজ হইতে বিরত থাকিতে পারেন না বা যে বিষয়ে তিনি ভুক্তভোগী নহেন, এবং যে বিষয়ে তাঁহার জানিবার সম্ভাবনা নাই, সংবাদ পত্র পড়িয়া অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছেন, তিনি যখন সেই সব বিষয়ে বক্তৃতা দেন; তখন তাহা শুনিয়া খুব কমই উপকার হয়। ইহাই অপ্রকৃত বক্তৃতা।

এই সব বক্তৃতা সুললিত হইলে গানের মত আমোদের জন্য শুনিতে পারা যায়, সময়ে সময়ে উপকার হইতেও পারে, কারণ বেশ্যার অভিনয় দেখিয়াও কখন কখন লোকের জীবনের গতি ভাল দিকে পরিবর্ত্তিত হয়।

ভিক্ষা ব্যবসায়। (প্রথম অধ্যায়)।

মুচি। যাত্রাগানের সময় মুচিরা যদি জুতা ও ছাতা রাখার বন্দোবস্ত করে, তবে শ্রোতাদের সুবিধা, মুচিরও লাভ হয়।

মুড়ি। (টাটকা) এক ছোট গরুর গাড়িতে চাউল, চুলা প্রভৃতি লইয়া ফেরি করা এবং তৎক্ষণাৎ সম্মুখে ভাজিয়া দেওয়া। ইহা পশ্চিমে আছে।

রাখি ব্যবসায়। এখন টাকা লহনার অনেক অসুবিধা হইয়াছে। গ্রাম্য কুসীদ ব্যবসায়ীরা যদি শস্যরাখি ব্যবসায় করে তবে ভাল হয়। বাজে খরচ কম, পরিশ্রম কম, কিন্তু পাহারা চাই, এবং গোলাটি নিরাপদ চাই। অনেকে এই ব্যবসায় করিলে দেশে সহজে দুর্ভিক্ষ হইতে পারিবে না।

শব্দ প্রস্তুত ব্যবসায়। বাঙ্গালা বৈজ্ঞানিক গ্রন্থের গ্রন্থকারগণ ইংরাজি শব্দের বাঙ্গালা প্রতিশব্দ না পাইয়া অসুবিধায় পড়েন। বঙ্গীয় সাহিত্য পরিষদ যদি গ্রন্থকারদের আবশ্যক মত শব্দ প্রস্তুত করিয়া দিয়া পারিশ্রমিক নেন এবং ঐ শব্দগুলি তাঁহাদের মাসিক কাগজে প্রকাশ করেন তবে বিশেষ সুবিধা হয়।

৭। ব্যবসায় আরম্ভ।

(ক) নামকরণ।

দোকানের নামকরণ করিবার সময় যতদূর নূতন ধরণের ও সংক্ষেপ রকমের নাম রাখিতে পার ততই ভাল। নূতন ধরণের নাম রাখিলে প্রতিবেশীর সহিত চিঠি বা গ্রাহক নিয়া বিবাদ লাগে না। সংক্ষেপ নাম বলিতে, লিখিতে এবং লেটারহেড্ প্রভৃতি ছাপিতে সুবিধা হয়। তুমি যে জিনিসের ব্যবসায় কর, যে স্থানে কর ইত্যাদি বিষয় নামে সংক্ষেপে প্রকাশ পাইলে ভাল। ধনীর নামেও নাম করিতে পার। প্রতিবাসীর নাম সুন্দর বলিয়া বা তাহার নামে সম্ভ্রম আছে বলিয়া তাহার ব্যবসায়ের নাম আংশিক বা সম্পূর্ণরূপে নকল করা ঘৃণিত কার্য্য। যথা, বাল্যশিক্ষা স্থলে নব বাল্যশিক্ষা, সুধাবিন্দু স্থলে নব সুধাবিন্দু, ডি. গুপ্ত স্থলে জি. গুপ্ত ইত্যাদি।

জোড়া নাম। কোনও ব্যবসায়ের নাম দুই নামে করিতে হইলে প্রথম অল্প অক্ষরের নাম, পরে বেশী অক্ষরের নাম দিলে সুশ্রাব্য হয়। যথা "ভট্টাচার্য্য দাস কোম্পানি" না করিয়া "দাস ভট্টাচার্য্য এণ্ড কোম্পানি" ভাল শুনায়।

দোকান। ব্যবসায়ীগণ ব্যবসায় কার্য্যকে ঘৃণিত মনে করিয়া দোকানকে আফিস, কারবার ও গদি প্রভৃতি নামে অভিহিত করিয়া থাকে। যে, ব্যবসায়কে ঘৃণা করে তাহার ব্যবসায় না করাই উচিত।

উপাধি বিভ্রাট। ব্রাহ্মণ, যাহারা বিশেষ সম্মান লাভের জন্য রায়, চৌধুরি, মজুমদার প্রভৃতি উপাধি নিয়াছিলেন, তাহাদিগকে অপরিচিত স্থলে অতিরিক্ত "শর্ম্মা" লিখিয়া ব্রাহ্মণ বুঝাইতে হয়। একজন ব্রাহ্মণকে অহিন্দু পত্নী গ্রহণ করিয়াও "শর্ম্মা রায়" লিখিতে দেখিয়াছি।

জোড়া উপাধি। কুলীন কায়স্থেরাও রায়, চৌধুরী প্রভৃতি উপাধি নিয়া সাহাদের সহিত অভিন্ন বুঝাইতেছেন। বসু রায়, ঘোষ চৌধুরী লিখা আবশ্যক। রায় চৌধুরী প্রভৃতি উপাধি দ্বারা কুলীন কায়স্থ বা সাহা বুঝিবার যো নাই।

মুখোজ্যা চৌধুরী, দত্ত চৌধুরী, বসু রায়, রায় চৌধুরী প্রভৃতি জোড়া উপাধি এখন চলিতেছে। যেইটি ভাল সেইটি নিলেই ত হয়। ২।৩ রকম উপাধি লিখিয়া সময় নষ্ট করা অনাবশ্যক।

বিলাতি নাম। বিলাতি লোকের নাম দিয়া যে ব্যবসায় করে তাহাকে লোকে জানিতে পারিলে বিশ্বাস করে না। বাস্তবিক ইহা নিন্দনীয়।

মানুষের নাম রাখিবার সময় অনেকে নরেন্দ্র, সুরেন্দ্র, নরেশ ও সুরেশ প্রভৃতি কতকগুলি নাম সুন্দর বলিয়া প্রায় প্রত্যেক বাটীতেই রাখিয়া থাকে। ইহা দ্বারা নামকরণের উদ্দেশ্য অর্থাৎ পার্থক্য নষ্ট হয়, অমুকের ভাই নরেন্দ্র, অমুকের ছেলে সুরেন্দ্র ইত্যাদি বলিতে হয়। নিকটে এক বংশে বা এক গ্রামে যে নাম অন্যের আছে, সে নাম রাখা অসুবিধাজনক।

পদবী পরিবর্ত্তন। পদবী পরিবর্ত্তনে লাভ নাই। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে "সিংহ" পদবী সম্ভ্রম সূচক, দ্বারভাঙ্গার মহারাজা প্রভৃতির এই উপাধি আছে। পূর্ব্ববঙ্গে ভাণ্ডারি কায়েস্থদের এই উপাধি ছিল, তাহারা পরিবর্ত্তন করিয়া দে, দাস প্রভৃতি উপাধি নিতেছে, কিন্তু ইহাদের মধ্যে যাহারা সিংহ থাকিবে তাহাদের অবস্থা ভাল করিতে পারিলে তাহারাই উচ্চশ্রেণীস্থ কায়স্থ বলিয়া গণ্য হইবে। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে সাহা উপাধি সম্ভ্রমসূচক, বোধ হয় সেই অনুকরণেই বাঙ্গালার সাহাদের নাম হইয়াছিল, কিন্তু এখন পূর্ব্ববঙ্গের সাহারা নাম বদলাইয়া দাস, রায় প্রভৃতি করিতেছে। নাম না বদলাইয়া নিজ নিজ কার্য্যে এবং সমাজে যে সব ত্রুটি আছে তাহা সংশোধন করিতে চেষ্টা করাই কর্ত্তব্য; শ্রীহট্টের ধনী সাহারা তাহাই করিতেছে; কায়স্থদের ছেলে মেয়ে অধিক পণ দিয়া ও নিয়া

বিবাহ দিতেছে। আশা করা যায় এই উপায়ে কিছুকাল পরে তাহাদের সমাজ কায়স্থদের সমকক্ষ হইয়া উঠিবে।

আমরা বাঙ্গালীরা "বাবু" ছাড়িয়া "শ্রীযুত" ধরিয়া কি বিশেষ সম্ভ্রম পাইয়াছি বুঝিতে পারি না।

বাঙ্গালী ব্রাহ্মণদের "চক্রবর্ত্তী" উপাধি খুব সম্ভ্রমসূচক ছিল, এখনও ফরিদপুর জেলাস্থ রুদ্রকরের সম্ভ্রান্ত চট্টোপাধ্যায়গণ "চক্রবর্ত্তী" নামে খ্যাত হওয়া সম্ভ্রম মনে করেন। পাচক প্রভৃতি নিম্নশ্রেণীর ব্রাহ্মণেরা "চক্রবর্ত্তী" উপাধি নেওয়ায় অনেকে ইহাকে অপমানজনক মনে করিয়া অন্য উপাধি নিতেছেন। সম্ভ্রমের কারণ না থাকিলে শুধু পদবীতে কোন ফল হইবেনা।

বাড়ীর নাম। ছোট সহরে বা গ্রামে কেহ কেহ স্ত্রীর নামে বাড়ীর নামকরণ করিয়া থাকেন। একান্নবর্ত্তী পরিবারের লোকদের দাবি হইতে রক্ষা পাওয়া ইহার উদ্দেশ্য। পৃথকান্ন হইয়া নিলেই সব গোল মিটে, তবে চক্ষু লজ্জা ছাড়িতে হয়। কর্ত্তা বর্ত্তমানে স্ত্রীর মৃত্যু হইলে কন্যা বাড়ীর দাবি করিতে শুনিয়াছি। কিন্তু বড় সহরে বড় বাড়ীর নাম বড় অক্ষরে লিখা থাকিলে নবাগত লোকদের সুবিধা হয়।

Merchant (সওদাগর)। যাহারা শুধু ব্যবসায়ীর সঙ্গে ব্যবসায় করে, Consumerদের (সাধারণ গ্রাহকদের) সঙ্গে ব্যবসায় করে না, যাহাদের বিদেশের সহিত প্রকাণ্ড ব্যবসায়, তাঁহারাই Merchant (সওদাগর) নামে এবং আমাদের মত ব্যবসায়ীরা Trader নামে আখ্যাত হওয়া উচিত। অনেকস্থলে Merchant শব্দের অপব্যবহার দেখা যায়। আমরা Merchant নামে আখ্যাত হইতে চাহিলে ধৃষ্টতা প্রকাশ পাইবে। Merchant অপেক্ষা Trader অধিক ধনী হইতেও পারে।

(খ) স্থান নির্ব্বাচন।

জলের যেমন স্বাভাবিক গতি নিম্ন দিকে যায়, বাধা পাইলে পুনরায় বল সংগ্রহ করিয়া বাধা অতিক্রমের চেষ্টা করে, সেইরূপ ব্যবসায়েরও স্বাভাবিক

গতি আছে, সেই গতির বলে, যেখানে যে ব্যবসায়ের আবশ্যক এবং অভাব আছে সেইখানে সেই ব্যবসায় হইয়া থাকে ; এবং সেই ব্যবসায়ের অনাবশ্যকতা বা প্রাচুর্য্য হইলে ব্যবসায় কমিতে থাকে বা লোপ পায়। সাধারণতঃ পাইকারি দোকান করিতে হইলে অন্য পাইকারি দোকানের নিকট করিতে হয়। খুচরা দোকান, যেখানে অধিক গ্রাহকের বাস সেইখানে করিতে হয়। নূতন ও খুচরা ব্যবসায়ীর প্রসিদ্ধ স্থানে ঘর দরকার।

গৃহ নির্ব্বাচন। পূর্ব্ব বা দক্ষিণদ্বারী ঘর কিছু বেশী ভাড়া হইলেও ভাল, তার পর উত্তরদ্বারী, তার পর পশ্চিমদ্বারী। ঘর ভাল হইলে গ্রাহকগণ বসিয়া আরাম বোধ করে, সুতরাং বেশী বিক্রয়ের আশা করা যায় এবং কর্ম্মচারীদের শরীর ভাল থাকে।

ঘরের মেজে রাস্তার সমান উচ্চ হইলে খুব খারাপ, ২॰ফুট উচ্চ হইলে ভাল, ৩ ফুট হইলে মন্দ নয়, তাহার উপরে হইলে ভাল নয়। ঘরে আলো ও বাতাস যাওয়া চাই।

চৌমাথার উপরে ঘরের দরজা দুইদিকে থাকিলে অনেক গ্রাহক আসিতে পারে, কিন্তু তাহাতে চোরের উপদ্রব অধিক হওয়ার সম্ভাবনা এবং আলমারি বসাইবার স্থান কমিয়া যায়। ঘরে স্থান অধিক থাকিলে একদিকে পার্টিসন করিয়া ভাড়া দিয়া ফেলা উচিত। স্থান কম থাকিলে একদিকের দরজা বন্ধ করিয়া বাহিরের দিকে নানা রকম সাইন বোর্ড দেওয়া উচিত। ভিতরে আলমারির স্থান হইবে।

বাড়ীওয়ালা অনেক সময় বাড়ী মেরামত বা আবশ্যকমত পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করিয়া দিতে না চাহিলে, ব্যবসায়ে লাভ বোধ করিলে অবস্থাভেদে তাহা নিজ ব্যয়ে করিয়া লইতে হয়। কোথাও ভাড়া হইতে বাদ পাওয়া যায়, কোথাও বা পাওয়া যায় না।

ঘরের ভাড়া। ব্যবসায় জানা থাকিলে এবং উপযুক্ত মূলধন থাকিলে ভাল ঘরের ভাড়া কিছু অধিক হইলেও লাভের সম্ভাবনা। অনেক দিনের জন্য বন্দোবস্ত নেওয়া উচিত।

ভূস্বামীকে পিতৃবৎ সম্মান করা উচিত। তাঁহার নিকট পদে পদে ঠেকিতে হয়। ভাল ঘরের অভাবে অনেকে ভাল রকম ব্যবসায় করিতে পারে না। তুমি ভূস্বামী হইলে প্রজাকে পুত্রবৎ ব্যবহার করিবে। ভাল প্রজাকে কম ভাড়ায় ঘর দিবে। তোমার ঘরের ভাড়া যেন প্রতিবাসীর ঘরের তুলনায় অধিক না হয়।

(গ) সজ্জা।

ব্যবসায়ের সজ্জা। পূর্ব্বশ্রেণীর ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ের অঙ্গপ্রত্যঙ্গ দিতে জানিত না এবং পছন্দ করিত না। সাইনবোর্ড, ছাপান লেটার হেড, এইগুলি ইউরোপীয়দের নিকট হইতে আমরা শিখিয়াছি। এই সব করিলে কাজের সুবিধা হয়, তবে ব্যয় বাহুল্য না হয় সেইদিকে দৃষ্টি রাখা আবশ্যক।

যে জিনিষ তুমি কখনও ব্যবহার কর নাই, সেই প্রকারের জিনিষ খরিদের সময়ে প্রথমে পাকাপাকী না কিনিয়া, যদি পার তবে জাকড়ে (on inspection) কিনিবে, যেন কিছুকাল ব্যবহারের পর সুবিধা না হইলে বদলে অন্য জিনিষ নিতে পার। জাকড়ে কিনিতে পারিলে প্রথমে কম দামের জিনিষ কিনিবে, তার পর কোন্ রকম জিনিষ তোমার সুবিধা হইবে তাহা বুঝিয়া পরে বেশী মূল্য দিয়া ভাল জিনিষ কিনিবে, পারিলে পুরাতনটী অল্প মূল্যে বিক্রয় করিবে, না পারিলে এক জিনিষ দুইবার খরিদ করায় ক্ষতি হইবে বটে, কিন্তু কাজের খুব সুবিধা হইবে।

গৃহ সজ্জা। ব্যবসায়ের আন্দাজ মত ঘরের সাজ ভাল করিবে, ইহা দ্বারা অপরিচিত গ্রাহক তোমার ব্যবসায়ের গুণাগুণ এবং অবস্থা নির্দ্দেশ করিবে।

কাঠের জিনিষ, চেয়ার, টেবিল প্রভৃতি দরকারী সাইজ মত পুরাতন ভাল অবস্থায় পাইলে দরে সস্তা হইবে, জিনিষও ভাল হইবে। টাকাকড়ি প্রভৃতি মূল্যবান্ জিনিষ বেশী হইলে এবং সেই সকল নিরাপদ করিতে হইলে লোহার সিন্দুক রাখা উচিত; অন্যকে না ঠকাইলেও অনেক স্থলে ধন নিরাপদ হইতে দেখা গিয়াছে।

সাজ (show)। যে সকল দ্রব্য মূল্যবান্, যে সকল দ্রব্যে ভেজাল চলে এবং যে সকল দ্রব্যে লাভ অধিক সেই সকল দ্রব্যের ব্যবসায়ে show আবশ্যক। খুচরা ব্যবসায়েও show আবশ্যক। পাইকারি ব্যবসায়ে "সো"র দরকার নাই, merchantরা "সো" করে না। গ্রাহককে ঘরে প্রবেশ করাইবার জন্য show দরকার।

মিথ্যাসাজ। পূর্ব্বকালে অল্প মূলধনে ব্যবসায় করা চলিত। তখন মিথ্যা সাজ করিয়া ঘর জিনিষে পুর্ণ দেখাইতে হইত। মস্লার দোকানে এক এক রকম মস্লা দশ সের আছে, আড়াইমণি থলের নীচে খড় পূরিয়া উপরে মস্লা রাখিয়া মস্লাপূর্ণ থলে দেখান হইত। ডাক্তারখানায় আল্মারী অনেক আছে কিন্তু তত ঔষধ নাই, খালি শিশি কাগজ দিয়া প্যাক করিয়া লেবেল আঁটিয়া সাজাইয়া রাখা হইত। মুদি দোকানে গাম্লার ভিতরে সরা উল্টা করিয়া রাখিয়া, তাহার উপর চাউল দাইল প্রভৃতি রাখা হইত। ক্রমশঃ প্রতিযোগিতা বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে অল্প মূলধনে ব্যবসায় করিবার সুবিধা চলিয়া যাইতেছে সুতরাং মিথ্যা সাজ অনাবশ্যক হইয়া পড়িতেছে। ঘরভাড়া বৃদ্ধি হওয়ায় "সো" করিবার সুবিধাও থাকিতেছে না।

Show window. ডাক্তারখানার সম্মুখে দুই দিকে দুইটা অর্দ্ধচন্দ্রাকৃতি Show window করিবার রীতি চলিয়া আসিয়াছে। ইহাতে অনেক খরচ লাগে এবং স্থান নষ্ট হয়। এই প্রথা উঠাইয়া দেওয়াই উচিত। আর নিতান্ত করিতে হইলে, অর্দ্ধচন্দ্রাকৃতি না করিয়া সোজা করিলে কতক ব্যয় কমে। ডাক্তারখানা ইউরোপের অনুকরণে করা হইতেছে বলিয়া জাঁকজমক এত বেশী। কারণ যেখানে রোগের ঔষধ বিক্রয় হইবে সেখানে জাঁকজমক না হইয়া সন্দেশ ও মিষ্টান্নের দোকানে জাঁকজমক হওয়া উচিত। কারণ লোকে সন্তোষের অবস্থায় সন্দেশাদি ক্রয় করে।

Show case. দোকান ঘর দৈর্ঘ্যে প্রস্থে বড় হইলে, এবং মধ্যে টেবিল চেয়ার প্রভৃতি রাখিয়াও অনেক স্থান খালি থাকিলে Show Case

আবশ্যক। এখন ঘরের ভাড়া সর্ব্বত্রই বৃদ্ধি হইয়াছে। বড় ঘর নিয়া খালি রাখিবার সুবিধা হয় না। সুতরাং প্রায়ই Show Case এর আবশ্যক হয় না।

আসন। আসনের জন্য বিছানা সস্তা, বসিতেও অসুবিধা নাই। চেয়ার টুল ও বেঞ্চ ব্যয়-সাধ্য বটে, কিন্তু উঠিতে ও বসিতে সুবিধা। কোন কোন ব্যবসায়ী নিজের আসন গ্রাহকদের আসন অপেক্ষা ভাল করে; ইহা অন্যায়, কারণ গ্রাহক লক্ষ্মী।

আন্দাজ মত সজ্জা। শুনিয়াছি কোন সাবান ব্যবসায়ী মেলাতে Show করিয়া এত ব্যয় করিয়াছিল যে, শেষে ব্যবসায় চালান মুস্কিল হইয়াছিল।

ব্যবসায়ীর আবশ্যক পুস্তকাদি। পঞ্জিকা; অভিধান—বাঙ্গালা ইংরাজী; Postal guide; Telegraph guide; Goods tariff; Time table; Bradshaw. চিঠি ওজন করিবার নিক্তি। চিঠি বন্ধ করিবার জন্য জল রাখিবার পাত্র।

(ঘ) বিবিধ।

সময়। কোন ব্যবসায় করিবার প্রস্তাব হইলেই তৎক্ষণাৎ ব্যবসায় আরম্ভ না করিয়া, এক বৎসর কি অন্ততঃ ছয়মাস এই ব্যবসায়ের দোষগুণ সুবিধা অসুবিধা অনুসন্ধান করিয়া, তারপর যে ব্যবসায় সুবিধা বোধ হয় সেই ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত।

ব্যবসায় জানা না থাকিলে এবং বয়স বেশী হইলে চাকরি ছাড়িয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। শাস্ত্রে আছে, "যো ধ্রুবাণি পরিত্যজ্য অধ্রুবাণি নিষেবতে। ধ্রুবাণি তস্য নশ্যন্তি অধ্রুবং নষ্ট মেবহি॥" তবে বয়স অল্প থাকিলে এবং বৈশ্যোচিত গুণের শ্রেষ্ঠ বা আবশ্যক গুণগুলি থাকিলে চাকরীর সঙ্গে সঙ্গে ক্রমশঃ ব্যবসায় আরম্ভ করা যাইতে পারে; কিন্তু চাকরী রাখিয়া করা যায়, এমত ব্যবসায়ের সংখ্যা কম।

বরাদ্দ। যথাসম্ভব এষ্টিমেট করিয়া ব্যবসায় করিবে, যদিও ব্যবসায়ের ঠিক বরাদ্দ হওয়া অসম্ভব।

পৈতৃক জমিদারী বা প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায় যে সুশাসন করিতে বা চালাইতে পারে না, কর্ম্মচারীরা ঠকায়, তাহার পক্ষে অন্য নূতন ব্যবসায় করিয়া লাভ করা অসম্ভব।

ব্যবসায় পরিবর্ত্তন। নিজের পুরাতন ব্যবসায়ে কোন রকম অসুবিধা দেখিয়া সহজে ব্যবসায় পরিবর্ত্তন করা উচিত নহে।

পুরাতন দোকান খরিদ। প্রথমে দোকান খুলিবার সময় পুরাতন দোকান কিনিতে পাওয়া যায় কি না দেখিবে। পুরাতন পাইলে দরে কিছু সুবিধা যেমন হইবে অবিক্রেয় জিনিষ তেমন ঘাড়ে করিতে হইবে, তাহাতে বড় লাভ না হইতেও পারে, কিন্তু স্থাপনের পরিশ্রম করিতে হইবে না, সময় নষ্ট হইবে না, গ্রাহক কতক পাইবে, দোকান খুলিয়াই বিক্রয় করিতে পারিবে। দোকান কিনিবার সময় যশের অবস্থামত মূল্যও দিতে পার।

সুপ্রতিষ্ঠিত যশের মূল্য বৃদ্ধির কারণ:—(১) সততা, (২) সম্ভ্রান্ততা, (৩) ভাল জিনিষ প্রস্তুতকারিতা, (৪) মূলধনাধিক্য, (৫) লাভের হার।

পুরাতন দোকান খরিদের সময় ব্যবহারের জিনিষগুলির বর্ত্তমান সময়ে বেচিতে গেলে যে দরে পাইকারী বিক্রীত হইতে পারে, সেই দর ধরিবে। খরিদ্দারের হাতে যে দরে বিক্রয় হইবে, সেই দর ধরিবে না। কারণ খুচরা বিক্রয় করিতে ঘরভাড়া কর্ম্মচারীর বেতন প্রভৃতি অনেক লাগিবে। আর ২।৪ বৎসর পরে যদি বেশী মূল্যে বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকে, তবে সেই দরও ধরা উচিত নয়, কারণ সুদে লোকসান হইয়া যাইবে।

কারখানা। কারখানা করিতে হইলে পুরাতন কারখানা পাইতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। কারণ কারখানা স্থাপন করিতে পরিশ্রম বেশী, তাহা হইতে রক্ষা পাইবে। প্রতিযোগিতা কম বলিয়া খরিদ মূল্যের অপেক্ষাকৃত অনেক কম মূল্যে কিনিতে পারিবে, কিন্তু কল গুলি

ভাল অবস্থায় আছে কিনা, ও মেরামত করিলে তদ্দ্বারা ভালরূপ কাজ করা যাইবে কিনা, ইহা দেখিয়া নিতে হইবে। নিজের অভিজ্ঞতা না থাকিলে ইহাতে ঠকিবার সম্ভাবনা বেশী। কল গুলির নূতন সুবিধাজনক কোনরূপ আবিষ্কার হইয়াছে কি না জানিয়া নিবে।

ব্যবসায়ের আকার। ব্যবসায় যত ছোট ভাবে আরম্ভ করা যায়, ততই লোকসানের আশঙ্কা কম, কিন্তু ছোট রকম ব্যবসায়ে অনেক সময় খরচ পোষায় না। অতএব এমন ছোটভাবে আরম্ভ করিবে, যেন খরচ পোষায়, লাভ কম হউক ক্ষতি নাই। বিনা লোকসানে চলিয়া গেলে, তাহার পর ক্রমশঃ লাভ বৃদ্ধির চেষ্টা করা অপেক্ষাকৃত সহজ ও কর্ত্তব্য।

নানা রকম ব্যবসায়। আত্মীয়দের মধ্যে অনেক লোক এক ব্যবসায় না করিয়া পৃথক রকম ব্যবসায় করিলে, অনিচ্ছা সত্ত্বেও একে অন্যের উপকার করিতে বাধ্য হয়, কারণ প্রত্যেকেই অন্যের নিকট গ্রাহক পাওয়ার আশা করে। এক রকম ব্যবসায় করিলে, ইচ্ছা থাকা সত্ত্বেও একে অন্যের অপকার করিতে বাধ্য হয়। কিন্তু আত্মীয় যে ব্যবসায় করে তাহা করিলে সহজে অনেক বিষয় শিক্ষা করা যায়। ব্যবসায় পরিচালন সময়েও অনেক সাহায্য পাওয়া যায়।

অনেক রকমের দোকান করা শক্ত, তবে ছোট স্থানে যেখানে ব্যবসায় বড় করিলে বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা নাই, সেই খানে ব্যবসায় বাড়াইতে হইলে নানা রকম ব্যবসায় করিতে হয়।

ছোট ও বড় ব্যবসায়। ছোট অনেক দোকান বা অনেক রকমের দোকান চালান অপেক্ষা বড় এক দোকান চালান সহজ। কিন্তু অধীনে বিশ্বাসী ও কর্ম্মঠ লোক বেশী থাকিলে এক জাতীয় কয়েকখানা ছোট দোকান করা তত শক্ত নহে।

খুব ছোট দোকান চালাইতে যে রকম বিদ্যা বুদ্ধির এবং সতর্কতার আবশ্যক, সেই জাতীয় বড় দোকান চালাইতে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী

বিদ্যা বুদ্ধির আবশ্যক। কিন্তু যে লোক ছোট একটি দোকান খুব ভালরূপ চালাইতে পারে, তাহাকে সেই শ্রেণীর খুব বড় দোকান চালাইতে দিলে হয়তঃ খুব ভালরূপ চালাইতে পারিবে, নিতান্ত ভাল না হইলেও খুব খারাপ হইবে আশা করা যায় না; তবে অধীনস্থ সৎ ও বড় কর্ম্মচারীদিগকে উপযুক্তরূপ সম্ভ্রম করা এবং তাহাদের দায়িত্বে কাজ করিতে দেওয়া তাহার আবশ্যক হইবে। কিন্তু বড় দোকানের কোন বিভাগের উচ্চ কর্ম্মচারী সকল বিভাগের কাজ জানা না থাকিলে ছোট দোকান চালাইতে পারিবে কিনা সন্দেহ।

নূতন দোকানের ভয়ের কারণ। নূতন দোকানে অনেক সময় মন্দ, ধেরো এবং চোর গ্রাহক জুটে। ইহারা গ্রীষ্মকালেও মোটা কাপড় গায়ে দিয়া যায়। ছোট ছোট জিনিষগুলি চুরি করে। সন্দেহ স্থলে একটা দেখিয়া ফেরৎ না দেওয়া পর্য্যন্ত গ্রাহকের হাতে আর একটা দিতে নাই। দিলেও খুব সাবধানে থাকিতে হয়।

৮ ব্যবসায় পরিচালন।

(ক) কার্য্য প্রণালী।

কার্য্যস্রোত অলক্ষিতভাবে কার্য্যপ্রণালীকে সোজা করিয়া দেয়। অর্থাৎ কার্য্যাধিক্যস্থলে নিজ হইতেই সহজে কার্য্য করিবার প্রণালীর উদ্ধার হইয়া যায়।

অধ্যক্ষ। অধ্যক্ষ নিজে না খাটিয়া অন্যকে খাটাইতে পারে না। তবে চতুর অধ্যক্ষ নিজে অল্প খাটিয়া অন্যকে অধিক খাটাইতে পারে। ব্যবসায় কার্য্যে আপদ ও বিশৃঙ্খলা মধ্যে মধ্যে হইয়াই থাকে। তখন ভাল অধ্যক্ষ আপদ ও বিশৃঙ্খলার প্রতীকার করে। মধ্যম অধ্যক্ষ আপদ ও বিশৃঙ্খলার কারণ দেখায়। নিকৃষ্ট অধ্যক্ষ কারণও দেখায় না; জিজ্ঞাসা করিলে সত্যমিথ্যা কতকগুলি কারণ বলে। সে সব কারণ নিজেও বুঝে না।

কার্য্য নিজে করা সহজ, অন্যকে হুকুম দিয়া করান কঠিন, এই জন্যই যে করে তাহার বেতন কম, যে করায় তাহার বেতন বেশী। নিজে কাজ করিলে অনেক সময় কাজ ভাল হয়, কিন্তু বড় ব্যবসায় করিতে হইলে লোকের সাহায্য নিতেই হইবে। ছোট ব্যবসায়ের কাজ নিজে যত বেশী করা যায় ততই ভাল। বড় ব্যবসায়ের কাজ যত নিজে না করিয়া হুকুম দিয়া করান যায় ততই ভাল। বড় নিমন্ত্রণের বাটীতে গৃহিণী যদি নিজে রাঁধিতে যান, তবে নিমন্ত্রিত লোকদিগের আদর অভ্যর্থনা ও উপযুক্তরূপে খাওয়া হয় না। বড় দোকানের ম্যানেজার যদি বিক্রয় প্রভৃতি দৈনিক কার্য্যে ব্যাপৃত থাকেন, তবে দোকানের উন্নতি সম্বন্ধীয় চিন্তা, অভিযোগ শ্রবণ, এবং শৃঙ্খলা প্রভৃতি কার্য্য ভালরূপে হইতে পারে না। ঐ সকল কার্য্য করিয়া যে সময় থাকে, ঐ সময় বিক্রয় প্রভৃতির কার্য্য করা উচিত। বিক্রয় প্রভৃতির কার্য্য অন্য কর্ম্মচারীর হাতে থাকা উচিত। কিন্তু সর্ব্বদা একজনের উপর থাকিলে এবং সেই লোক খুব সৎ না হইলে অনেক অনিষ্টের সম্ভাবনা।

কর্ম্মচারীদের উপর ভার দিতে হয়, ব্যক্তি বিশেষের উপর ক্ষমতাও দিতে হয়। দোষ না পাওয়া পর্য্যন্ত পুরাতন কর্ম্মচারীকে বিশ্বাসী বলিয়া ধরিয়া লইতে হয়।

নূতন কাজ সহজ হইলেও শক্ত, আর অভ্যস্ত হইলে শক্ত কাজও সহজ হয়। নূতন কাজ নিজের বা বেশী বেতনের কর্ম্মচারীর তত্ত্বাবধানে করাইতে হয়।

তোমার একাধিক কর্ম্মচারী থাকিলে কার্য্যগুলি এমন ভাবে ভাগ করিয়া দিবে যেন কোন্ কাজ কে করিয়াছে তাহার নিদর্শন থাকে, নতুবা ভ্রম প্রমাদ করিয়া কেহ স্বীকার করিবে না।

পুনরুচ্চারণ। কোনও বোকা লোক দিয়া কোথায়ও কোনও কথা মৌখিক বলিয়া পাঠাইতে হইলে তাহা দ্বারা ঐ কথাটা বলাইয়া নিবে, নতুবা ভ্রমের সম্ভাবনা।

কাওয়াৎ। লোকদিগের মনোযোগ আকর্ষণ এবং অনেক লোককে এক সঙ্গে এক কাজ করাইতে হইলে কাওয়াৎ নিতান্ত প্রয়োজনীয়। শুধু সৈনিক বিভাগেই ইহার ব্যবহার দেখা যায়; কিন্তু বেশী লোক দ্বারা কার্য্য করাইতে হইলে সর্ব্বত্রই ইহার প্রচলন আবশ্যক।

কোমরে বাঁধ দিয়া কাজ করিলে অধিক জোর পাওয়া যায়। সকল কার্য্যই সাধারণভাবে করিলে সহজে করা যায়; এবং অনেকেই করিতে পারে। কিন্তু ভাল রকম করিতে হইলে অনেকেই পারে না। যিনি পারেন, তাঁহারও অনেক চিন্তা ও পরিশ্রম করিতে হয়; অনেক বিঘ্ন অতিক্রম করিতে হয়; বহু অর্থ আবশ্যক হয়। মুটের মাথায় দ্রব্যাদি দিয়া তাহাকে আগে যাইতে বলিবে, মুটে আগে গেলে হারাইয়া যাইতে পারে না।

অনেকেই নিজের কার্য্যে যত মনোযোগী হয়, মনিবের কার্য্যে তত মনোযোগী হয় না। প্রধান ও ভাল কর্ম্মচারীদের ঠিক মনিবের মতই মনোযোগ হয়।

"আপনা চক্ষে উত্তম ক্ষেতি" "No eye like master's eye" তৎপরতার সহিত কার্য্য করিলে গ্রাহক বৃদ্ধি হয়।

সময়নিষ্ঠা। সময়নিষ্ঠ না হইলে কোন কার্য্যই সুচারুরূপে সম্পন্ন হইতে পারে না।

ফুরণ। যে সকল কাজে মস্তিষ্কের ক্রিয়া বেশী আবশ্যক, সেই সকল কাজ ফুরণে করান অসুবিধা। যে সকল কাজে শারীরিক পরিশ্রম বেশী লাগে, সেই সকল কাজ ফুরণে করান সুবিধা। কাজ ঠিক রকম করা হইল কিনা, তাহা দেখিয়া লইতে হয়। নিম্ন শ্রেণীর লোকেরা, ফাঁকি দিতে চায়, ফুরণে ফাঁকি দিবার সুবিধা থাকে না, তাহাতে খাটাইবার ও খাটিবার উভয় লোকের উপকার হয়। কারণ যে খাটে সে বেশী পয়সা পাইবার উদ্দেশ্যে বেশী খাটে। সুতরাং যে খাটায় সে অনেক কাজ পায়। ফুরণের কাজ মিষ্ট লাগে, কর্ম্মচারীদিগকেও বেতনের সঙ্গে অতিরিক্ত কাজের অতিরিক্ত পারিশ্রমিক দিলে, ইচ্ছা করিয়া কাজ খুঁজিয়া লয়; এবং

আহ্লাদের সহিত সম্পাদন করে। সুতরাং যত বেশী সংখ্যক কাজ ফুরণে হইতে পারে তাহার চেষ্টা করা উচিত।

পূর্ব্বে মজুরী ঠিক করা। মুটে, গাড়োয়ান, পাল্কীওয়ালা প্রভৃতির সহিত সাবধানে ফুরণ করিবে। ফুরণ করিবার সময় যেখানে যাইবে, তাহার আর একটু পরের স্থানের নাম করিবে। তজ্জন্য পয়সা বেশী চাহিবে না, কিন্তু ফুরণ করা স্থানের একটু দূরে যাইতে হইলেই অনেক বেশী চাহিবে। যদি কোথাও অপেক্ষা করা আবশ্যক হয়, তাহাও আগে বলিয়া লইবে, নতুবা পথে বিরক্ত করিবে এবং পয়সা বেশী নিবে।

গান ও ছড়া। গানের দ্বারা দুঃখিত, শ্রান্ত ও শোকসন্তপ্ত মনে শান্তি পাওয়া যায়, সুতরাং কর্ম্মঠতা-শক্তি বৃদ্ধি হয়। গান ও ছড়া অনেক কার্য্যে পরিশ্রম কমাইয়া দেয়।

ময়দা পিশিবার সময় হিন্দুস্থানী স্ত্রীলোকদিগের গান করায় পরিশ্রমের লাঘব হয়।

দার্জ্জিলিং প্রভৃতি স্থানের স্ত্রীলোকেরা পথ চলিতে আস্তে আস্তে কয়েক জনে এক তানে গান করিয়া চলে, তজ্জন্য শ্রান্তি কম বোধ হয়।

ছাদ পিটিবার সময় ছড়া গাইয়া পিটিলে পরিশ্রম-বোধ কম হয়। কাজও অনেক বেশী হয়। তাহাতে ছড়া বলিবার লোককে বেতন দিয়াও লাভ হয়।

এঞ্জিন বয়লার প্রভৃতি অতিশয় ভারী জিনিষ তোলা নামা করিবার সময় ছড়া না বলিলে কর্ম্ম সম্পন্ন হইতে পারে কিনা সন্দেহ।

ক্রমিক প্রণালী। গ্রাহকদের কার্য্যগুলি ক্রমিক নম্বর মতে দিলে কোনও গ্রাহক অসন্তুষ্ট হয় না, বিলম্ব হইলেও পায়, কাজেই বিরক্ত হয় না। কেহ তাগাদা করিলে যদি আগের অর্ডার ফেলিয়া রাখিয়া পরের অর্ডার আগে দেওয়া হয়, তবে আগের অর্ডার পড়িয়াই থাকে, তখনই গ্রাহক বিরক্ত হয়।

Step by step and the smallest possible step. প্রমাণ এঞ্জিন তোলা। হাজার মণ এঞ্জিন এক ইঞ্চ করিয়া তুলিয়া অনেক উচ্চে তুলিয়া ফেলে।

কতকগুলি কার্য্য করিতে হইলে পূর্ব্বে ছোটগুলি, পরে বড়গুলি করিতে হয়। "সুচীকটাহ।"

(খ) জুয়াচোর।

টাকাকড়ি সাবধান। কলিকাতা প্রভৃতি বহুজনাকীর্ণ স্থানে প্রথম যাওয়ার সময় অনেক সাবধানে চলা আবশ্যক। ট্রেণে টাকা কড়ি চুরি না হয় তজ্জন্য সঙ্গী আবশ্যক এবং টাকা কড়ি পকেটে না রাখিয়া জালিতে কোমরে রাখা নিরাপদ।

পথচলা। পথে চলিতে অল্প টাকা কড়ি বুক পকেটে রাখিবে এবং গা উড়নী কাপড় দিয়া ঢাকা রাখিবে। ভিতর পকেট আরও সুবিধা। বেশী টাকা পকেটে না ধরিলে কুরিয়ার ব্যাগ ব্যবহার করা সুবিধা। কিন্তু কুরিয়ার ব্যাগ কোটের নীচে ব্যবহার করা আবশ্যক। টাকা কড়ি নিয়া তামাসা বা ঝগড়ার ভিড়ের মধ্যে যাওয়া আপদজনক। ভিড়ের মধ্যে অনর্থক ঝগড়া বাঁধাইয়া ২।৩ জনে কাড়িয়া নিয়া থাকে। এক দিন সন্ধ্যার সময় আমি বড়বাজার দোকান হইতে হ্যারিসন রোড্ দিয়া বাসায় যাইতেছি, সিন্দুরেপটির পূর্ব্বধারে দক্ষিণ-ফুটে উপস্থিত, সেইখানে কতকগুলি দোতালা খোলার ঘর আছে, তাহাতে পশ্চিমা ছোট লোকেরা থাকে। হঠাৎ একজন আমার সম্মুখে আসিয়া দাঁড়াইয়া বলিতে লাগিল "হামারা ছিলুম কাহে ভিক দিয়া?" তখন হেরিসন রোডে ট্রাম লাইন হয় নাই। আমি বেগতিক দেখিয়া হাসিতে লাগিলাম। চারিদিকে লোক জুটিয়া গেল। তন্মধ্যে একজন স্ত্রীলোক বোধ হয় অসুবিধা দেখিয়া আমার পক্ষ নিল, বলিল, "বাবু তোম চল যাও" গুণ্ডাটাকে বলিল "কাহে বাবুকো দিক কর্ত্তাহে।" আমি রক্ষা পাইলাম।

কলিকাতার পথ চলিতে হইলে সুন্দর সুন্দর বাড়ী ও মনোহর দ্রব্য দেখিতে দেখিতে না যাইয়া শুধু পথের দিকে দৃষ্টি রাখিয়া যাওয়া উচিত। বেড়াইবার সময় যত ইচ্ছা দেখিবে।

পথ জানা। পথের বিষয় জিজ্ঞাসা করিতে হইলে পথ চলিয়া যাইতেছে এমন লোককে জিজ্ঞাসা করিলে অনেক সময়ই ঠিক উত্তর পাইবে না, কারণ সেও হয়ত তোমার মত নূতন পথিক বা কলিকাতারই অন্য পাড়ার লোক, দ্বিতীয়তঃ অসৎ লোকও হইতে পারে। পার্শ্বস্থিত ব্যবসায়ীদিগকে জিজ্ঞাসা করিলে অনেকটা সৎ উত্তর পাইবে, বাঙ্গালী সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইলে আরও সুবিধা। বিলাতে পথ জানিতে হইলে পয়সা দিতে হয়।

পত্রাদি পড়া। রাস্তায় কেহ কোন পত্র পড়িয়া দিতে বা অন্য কোন কাজ করিয়া দিতে বলিলে তাহা করিবে না। চিঠি পড়াইতে গলির ভিতর কোনও বাড়ীতে নিয়া হ্যাণ্ডনোট লিখাইয়া নিতে শুনিয়াছি।

"তোমারা আথ্‌মে বেমারি হায়" এই কথা চিনাবাজারে, মুরগীহাটায় এবং বড়বাজারে আমাকে অনেকবার অনেক জনে বলিয়াছে।

রাস্তায় লোক তোমাকে কোন রোগের কথা জিজ্ঞাসা করিলে উত্তর না দেওয়াই সুবিধা। আমার পরিচিত একজন বি, এল্‌কে ২৫৲ টাকা ঠকাইয়া নিয়াছিল;

রাস্তার সোণার গিল্‌টি জিনিস ফেলিয়া এবং তাহারাই পাইয়া ভাগ করিবার সময় আগন্তুক পথিককে মধ্যস্থ মানিয়া তাহাকে পিতলের গহনা বিক্রয় করিয়া টাকা ঠকাইয়া নেয়। রাস্তায় যে সোণার দানা ফেলিয়া পথিকদিগকে ঠকায়, তাহাদের ৫।৭ জন লোককে আমি চিনিতাম; কিন্তু তাহারা আমাকে চিনিত না। ৺ গোবিন্দ চন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের চটি জুতার দোকানে কলেজষ্ট্রীটে ও হ্যারিসন রোডের মোড়ের উপরে বসিয়া প্রথমে তাহাদিগকে চিনি। তারপর পথে অনেক লোকের পশ্চাৎ পশ্চাৎ চলিতে দেখিয়াছি; কিন্তু পথিককে রক্ষা করিতে সাহস পাই নাই।

জুয়াচোর ধরিবার উপায়। প্রাতঃকালে যে ট্রেইন একখানা গোয়ালন্দ ও একখানা খুলনা হইতে শিয়ালদহ পৌঁছে, সেই সময় একা কাঁধে বা কোমরে একটা গাঠুরি বাঁধিয়া একটা হুকা-কল্কি লইয়া হেরিসন্ রোড দিয়া দুই একদিন পশ্চিমদিকে যাতায়াত করিলেই রাস্তায় গিল্‌টি দানা ফেলাওয়ালাদের সহিত সাক্ষাৎ হইবে। আর কতকগুলি সীসার পয়সা বানাইয়া পকেটে রাখিয়া খোঙ্গরাপটী ও মনোহর দাসের ষ্ট্রীট্ দিয়া ৩।৪ টার সময় যাতায়াত করিলেই গাঁইটকাটার সহিত সাক্ষাৎ হইবে।

দোকানের চুরি নিবারণের উপায়। মূল্যবান্ ছোট জিনিষগুলি অধিক চুরি হয়, কারণ লুকাইতে বিশেষ সুবিধা, বিশেষতঃ শীতকালে মোটা কাপড় গায়ে থাকায় আরও সুবিধা; সুতরাং ঐ সকল অবস্থায় ব্যবসায়ীকে অত্যন্ত সাবধানে থাকিতে হয়। সন্দিগ্ধ গ্রাহকের হাতে এক সঙ্গে অনেক দ্রব্য দিতে নাই, একটা না পছন্দ করিলে ফেরত নিয়া অন্য দ্রব্য দিতে হয়।

শুনিয়াছি ইউরোপীয় মণি মাণিক্যের দোকানে একজন একখানা আয়না টেবিলে রাখিয়া গ্রাহকদিগের দিকে পেছন দিয়া বসিয়া চোর ধরে।

(গ) পত্র।

পত্রের মর্য্যাদা। সাধারণতঃ ভারতবাসীদের নিকটে পত্রের মর্য্যাদা নাই; চিঠি পাইয়া তৎক্ষণাৎ উত্তর দেওয়া দূরে থাকুক, ২।৪ দিন পরও হয় না। কখনও বা উত্তর দেওয়াই হয় না। তবে ব্যবসায়ীরা অপেক্ষাকৃত শীঘ্র উত্তর দেয়, নতুবা ব্যবসায় চলে না। ইউরোপীয়গণ পত্রের মর্য্যাদা বিশেষভাবে রক্ষা করে; বিশেষতঃ ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা অনেক বেশী রক্ষা করে।

ব্যবসায়ীর নিকটে যে পত্র আসে তাহা বড় মূল্যবান্, ফিস দিলে রেজিষ্টারী দলিলের নকল পাওয়া যায়, কিন্তু ব্যবসায়ীর পত্রের নকল

পাওয়া যায় না। সুতরাং অতি সাবধানে চিঠির বহিতে জমা করিয়া লেটার ক্লিপে রাখা উচিত। উত্তর দেওয়া হইলে বা অর্ডার মত জিনিষ পাঠান হইলে ফাইলে তুলিয়া রাখা উচিত। এবং ফাইলও গুপ্তভাবে রাখা উচিত। চিঠিতে ব্যবসায়ের অনেক গুপ্ততত্ত্ব থাকে, তাহা প্রকাশ হইলে ক্ষতি হইতে পারে।

পত্রের রেজিষ্ট্রীবহি রাখা উচিত। তাহাতে ব্যবসায়ের আকার এবং রকম অনুসারে নকল রাখা ব্যয় বাহুল্য মনে করিলে অন্ততঃ নম্বর, তারিখ, বিষয়ের চুম্বক এবং নাম লিখিয়া রাখা কর্ত্তব্য। বিশেষ আবশ্যকীয় চিঠির নকল রাখিতে হইবে। ষ্টাইলোগ্রাফিক কলম দ্বারা নকল রাখা সহজ।

পত্রের কাগজ প্রভৃতির সম্ভ্রান্ততা দ্বারা ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম প্রকাশ পায় "আগু দর্শনধারী পিছু গুণবিচারি" অতএব ভাল কাগজে ভাল রকম লেটার হেড্ ছাপাইয়া চিঠি লিখা উচিত।

পত্রে বর্ণাশুদ্ধি থাকা উচিত নহে, থাকিলে তাহাতে ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম নষ্ট করিবে। লেখা গুলি সুন্দর হওয়া আবশ্যক। পত্রের সম্ভ্রান্ততা রক্ষার জন্য চিঠির সঙ্গে সংলগ্ন অতিরিক্ত কাগজ দেওয়ার রীতি আছে। যাহাদের সঙ্গে সর্ব্বদা চিঠি পত্র লিখা চল আছে, তাদের নিকটে চিঠীতে ইহা দেওয়া আবশ্যক মনে করি না।

সংক্ষেপ। মনোগত ভাব সম্পূর্ণরূপে প্রকাশ করিয়া যথাসম্ভব সংক্ষেপে পত্র লিখিবে। দীর্ঘ চিঠী পাঠক ও লিখক উভয়ের সময় নষ্ট করে। অনর্থক বাজে কথা লিখিবে না; যথা:—(১) "বহুকাল যাবৎ আপনার মঙ্গল সম্বাদ না পাইয়া বড়ই চিন্তিত আছি।" (২) "আমরা ভাল আছি, আপনাদের মঙ্গল লিখিয়া তুষ্ট রাখিবেন।" দ্বিতীয় বিষয়টী পরিত্যাগ সম্বন্ধে কাহারও কাহারও এই বলিয়া আপত্তি হইতে পারে যে, বন্ধুবান্ধবকে মঙ্গল সংবাদ না জানাইলে তাহাদিগকে চিন্তিত রাখা হইবে; তাহার উত্তরে আমি লিখিতেছি যে, উল্লেখযোগ্য মঙ্গলামঙ্গল কিছু থাকিলে

অবশ্যই চিঠিতে লেখা হইয়া থাকে, তাহাতে কিছু লেখা না থাকিলে বুঝা উচিত যে ইতোমধ্যে কোন মঙ্গল বা অমঙ্গল হয় নাই।

বহুল শিষ্টাচার। "Your most obedient Servant," "Your command" প্রভৃতি বহুল শিষ্টতার আবশ্যকতা যদিও আমি বোধ করি না, তথাপি দেশের প্রচলিত রীতিমতে তাহা করা আবশ্যক, নতুবা কার্য্য নষ্ট হইতে পারে। আমি এই সব বাজে কথা লিখি না।

কাহাকেও চিঠি লিখিতে গিয়া ক্রোধ উপস্থিত হইলে তখন লিখিবে না, লিখিলে সেই দিন ডাকে দিবে না। একদিন গেলেই ক্রোধ থামিবে এবং ঠাণ্ডা উত্তর আসিবে।

অনেকগুলি চিঠীর উত্তর এক সঙ্গে দিতে হইলে প্রথমতঃ ছোট চিঠিগুলি লিখিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া নিয়া পরে বড় এবং বিবেচ্য চিঠিগুলি লিখিবে।

শীঘ্র উত্তর। পারত পক্ষে চিঠি মুলতবী রাখিতে নাই। যে ব্যবসায়ী পত্রের উত্তর সময়মত দেয় না, তাহাকে কার্য্যসম্বন্ধে বিশ্বাস করা যায় না। স্বার্থ না থাকিলেও চিঠির উত্তর দেওয়া অবশ্য কর্ত্তব্য, প্রথম, দ্বিতীয় অগত্যা তৃতীয় দিনে অন্ততঃ প্রাপ্তি স্বীকার করা, অথবা "পারিব না" বা "জানি না" লিখা উচিত।

পত্রের উত্তর দিতে গিয়া ক্ষতিজনক বা অপ্রীতিকর অংশের উত্তর না দেওয়া অন্যায়। বরং বিষয় উল্লেখ করিয়া নিজের মন্তব্য প্রকাশ না করিলেই হয়।

পত্রের পৃষ্ঠা। পুস্তকের নিয়ম মত পত্রের পৃষ্ঠা ক্রমে ডান দিকে দিবে অন্যথা করিলে অসুবিধা হয় এবং ইহার কোনও আবশ্যকতা দেখা যায় না। এখন অনেকে ইহার উলটা করিয়া লিখিয়া পাঠকের অসুবিধা করেন।

স্বাক্ষর। নাম স্বাক্ষর স্পষ্টভাবে করা উচিত। অনেকে অস্পষ্ট ও অসম্পূর্ণ নাম সহি করিয়া পত্র পাঠককে কষ্টে ফেলেন। কোনও বহুজন পরিচিত লোককে অসম্পূর্ণ ও অস্পষ্ট নাম সহি করিতে দেখিয়া

অনেকে তাহার অনুকরণ করিতে গিয়া উত্তর পাওয়ার উপায় নষ্ট করিয়া দেন। লেটার হেড্ ছাপা থাকিলে নাম অস্পষ্টভাবে সহি করিলে ক্ষতি নাই।

ঠিকানা। গ্রাম্য লোকদের মধ্যে কেহ কেহ অতিরিক্ত ঠিকানা লিখিয়া থাকেন। যথা :—রামচন্দ্র চৌধুরী, চৌধুরী বাড়ী, গণেশপুর গ্রাম, পোঃ আঃ গণেশপুর, জেলা বৰ্দ্ধমান। এইস্থলে "চৌধুরী বাড়ী" ও গণেশপুর গ্রাম" এই দুইটী কথা অতিরিক্ত ও অনাবশ্যক। রামপুর, পোঃ মিরপুর (নদীয়া), না লিখিয়া (নদীয়া), পোঃ মিরপুর, রামপুর লিখিলে যেন সোজা ও সুবিধা হয়।

পত্র লেখকের নাম পূৰ্ব্বরীতি অনুসারে পত্রের প্রথমে লিখিলে পাঠকের সুবিধা হয়। গবর্ণমেণ্ট আফিসের এবং ব্যবসায়ীদের চিঠিতে লিখকের নাম প্রথমভাগে ছাপান থাকে।

Window deliveryর বন্দোবস্ত করিলে চিঠি পাইতে গৌণ হয় না।

টেলিগ্রাম লিখা। ইংরেজী ভালরূপ জানা থাকিলে ইংরাজীতে, নতুবা আপন ভাষায় টেলিগ্রামের আবশ্যক বিষয়গুলি প্রথমতঃ বিস্তৃতভাবে লিখা উচিত, তাহার পর ক্রমশঃ সংক্ষেপ করিলে সহজ হয়।

বেনামি পত্র। ইহা একবারে উপেক্ষা করিতে নাই। যদিও ইহার উপর নির্ভর করিয়া শাসন করা বা কাৰ্য্য করা উচিত নহে। বেনামিপত্র সত্য কি মিথ্যা লিখাতেই অনেকটা বুঝা যায়। অনেক সৎলোক প্রকাশ্যভাবে কাহারও বিরুদ্ধে কিছু বলিতে চাহে না। কিন্তু নিজের নাম প্রকাশ না হইলে সত্য সংবাদ জানাইতে ইচ্ছা করে। বেনামিপত্র ইহার সহজ উপায়।

(ঘ) প্রতিযোগিতা।

ব্যয় লাঘব, মূলধনের আধিক্য ও পরিশ্রমের আধিক্য এই তিনটী প্রতিযোগিতার বিষয়।

ব্যবসায়ের প্রতিযোগিতায় ব্যয়লাঘব সম্বন্ধে পাশ্চাত্য জাতি অপেক্ষা ভারতীয় জাতি মাত্রই জয়ী হইবে। ভারতবর্ষের মধ্যে মাড়োয়ারিরা সর্ব্বাপেক্ষা অল্পব্যয়ী। বাঙ্গালীদের মধ্যে ব্যবসায়ী জাতিরা অল্পব্যয়ী। শিক্ষিত বাঙ্গালীরা একবার ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতে পারিলে সকলের উপরে উঠিয়া যাইবে বলিয়া আমার বিশ্বাস। কিন্তু বাঙ্গালীরা বেশীদিন ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতে না পারিলে মাড়োয়ারিরা আরও দেশময় ছাইয়া ফেলিবে।

সৎলোক ব্যবসায় শিখিলে এবং মিতব্যয়ী হইলে মূলধনের অভাব হইবে না; দেশীয় ধনীরা মূলধন ছাড়িতে থাকিবে।

একজন এক ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতেছে, অন্যে সেই ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতে চাহিলে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া, দরে বা গুণে অধিকতর সুবিধা করিয়া দিতে হইবে; নতুবা একদর হইলে অনেকেই পুরাতন দোকান হইতে নিবে। পুরাতন দোকানের যত গ্রাহকের সহিত পরিচয় বা বন্ধুতা আছে, নূতনের তদপেক্ষা বেশী থাকিলে সস্তা করিবার তত আবশ্যকতা নাই।

প্রতিযোগিতার আবশ্যক কার্য্য। এই অবস্থায় পুরাতন দোকানের কর্ত্তব্য হইবে, নূতন দোকান মূলধনে, পরিচয়ে এবং দরে পুরাতন দোকানের ক্ষতি করিতে পারিবে মনে করিলে, দরে সুবিধা করিয়া দেওয়া, তাহাতে ক্ষতি বোধ করিলে এবং সম্ভব হইলে পৃথক নামে অন্য দোকান করিয়া প্রতিযোগীর সমান বা কম দর করা। বিলাতের এক দেশালাইয়ের ব্যবসায়ে এইরূপ প্রতিযোগিতা করিয়াছিল। পুরাতন বেশী মূল্যের দেশালাইয়ের বাক্সে নূতন কম দামের মার্কসহ দেশালাই পাওয়া গিয়াছিল।

ষ্টীমার প্রভৃতির প্রতিযোগিতায় দর কমাইয়া ইউরোপীয় ধনী কোম্পানি তদপেক্ষা গরীব কোম্পানিকে তাড়াইতে দেখা গিয়াছে। না পারিলে এবং উভয় কোম্পানি টিকিবার সম্ভাবনা না থাকিলে উভয়ের

মধ্যে নিলাম করিয়া এক কোম্পানি অন্যের সমস্ত সম্পত্তি ক্রয় করিতে শুনিয়াছি। কিন্তু দেশী কোম্পানি হইলে তাহারা উভয়ে আপোষ না করিয়া বহুকাল জেদ করিয়া উভয়েই নষ্ট হইত। লাভের জন্য জেদকরা উচিত, জেদ করিয়া জ্ঞাতসারে লোকসান্ করা উচিত নয়। অনেকে বলেন যে এখনকার প্রবল প্রতিযোগিতার মধ্যে ব্যবসায় করিয়া লাভ করা শক্ত। কিন্তু যে সকল বৈশ্যোচিত গুণহীন লোক ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতে দেখিয়াছি, তাহাতে প্রতিযোগিতা শক্ত হইয়াছে বলিয়া মনে হয় না।

(৬) বীমা।

উদ্দেশ্য। আপদ্‌কে বিস্তার করিয়া তাহার শক্তি কমানই বীমার উদ্দেশ্য, যে আপদ্ একদিন হইলে লোক সহ্য করিতে পারে না, কিন্তু ইহাকে বিস্তার করিয়া, প্রত্যহ কিছু কিছু ভোগ করিলে, সহ্য করিতে কম কষ্ট হয়। এবং যে আপদ্ একজন একা সহ্য করিতে পারে না, তাহা সমাজের বহুসংখ্যক লোকের উপর বিস্তার করিয়া দিলে কাহারও বেশী কষ্ট হয় না। ইহাই বীমার উদ্দেশ্য।

বীমা কোম্পানি নিরাপদ করা। বীমা কোম্পানিরা বড় বড় বীমাগুলি ২।৩ কোম্পানিতে ভাগ করিয়া নেয়; যদি কোনও টাকা খুব শীঘ্র দিতে হয়, অর্থাৎ লোকসান হয়, তবে লোকসানটা একজনের ঘাড়ে না পড়িয়া ২।৩ জনের ঘাড়ে পড়িলে সকলেই সহ্য করিতে পারে। এইরূপ না করিলে কোম্পানি হঠাৎ দেউলিয়া হইতে পারে। যাহার বেশী টাকার বীমা করা আবশ্যক, ২।৩ স্থানে বীমা করা উচিত।

জীবন বীমা। ব্যবসায়ের প্রথম সময়ে পাওনাদার এবং স্ত্রী পুত্রের জন্য জীবন বীমা করা উচিত। কিছু সম্পত্তি হইলে এবং বাজার হইতে ধারে খরিদ করিতে না হইলে বীমার টাকা বন্ধ করিয়া Surrender value নিয়া বীমা নষ্ট করিয়া ফেলা উচিত। আমি ইহাই করিয়াছি। কর্ম্মোপজীবিদের জন্য বিশেষতঃ অমিতব্যয়ী লোকদের জন্য জীবন বীমা অত্যাবশ্যক।

জল ও আগুন বীমা। জল ও আগুন বীমা করিয়া কাজ করাই ভাল, তাহাতে হঠাৎ বিপদের ও দুশ্চিন্তার ভয় থাকে না। যাহার ব্যবসায় অল্প আপদে নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা, ততই বীমা বিশেষ আবশ্যক। যাহার নিকটে নিকটে অনেকগুলি গুদাম আছে, একের আগুনে অন্যে নষ্ট হইতে পারে, তাহার যত বীমার আবশ্যক, যাহার ভিন্ন স্থলে গুদাম আছে, তাহার পক্ষে বীমা তত আবশ্যক হয় না। যাহার ২।৪.খানা নৌকা আছে, এক নির্দ্দিষ্ট স্থান হইতে অন্য নির্দ্দিষ্ট স্থানে যাতায়াত করে, তাহার বীমার বেশী আবশ্যক। কিন্তু যাহার বহুতর নৌকা আছে, এবং নানা স্থান হইতে যাতায়াত করে, তাহার বীমার তত আবশ্যকতা নাই। কিন্তু সে তাহার প্রত্যেক নৌকাকে পৃথকভাবে নিরাপদ্ করিতে চাহিলে, নিজের ঘরেই বীমা কোম্পানী খুলিতে পারে। প্রত্যেক ব্যবসায়ীরই নৌকা, গুদাম, এবং দ্রব্যাদি বীমা করা নিরাপদ।

যাহাদের মালজমার বহি নাই বা নিয়ম মত লিখা হয় না, তাহাদের বীমা করিয়া লাভ নাই। মালবহিতে নিয়ম মত লিখা না থাকিলে বীমা কোম্পানী টাকা দেয় না।

সেবা কোম্পানী। যাহাদের টাকা আছে কিন্তু উত্তরাধিকারী ও বৃদ্ধ বয়সে সেবা করিবার লোক নাই তাহাদের জন্য সেবা কোম্পানী গঠন করা আবশ্যক। তাঁহারা ধনীর বৃদ্ধ ও পীড়িত অবস্থায় ধনীর অর্থের পরিমাণ অনুসারে তাঁহার জন্য অর্থ ব্যয় করিবে ও সেবা করিবে। মৃত্যুর পর তাঁহার নির্দ্দেশ অনুসারে অর্থব্যয় করিবে। অবশ্যই ইহারা অতি সৎ হওয়া আবশ্যক, অন্যে করিলে চলিবে না।

(চ) বিজ্ঞাপন।

পূর্ব্বকালে এইদেশে ব্যবসায়ীরা বিজ্ঞাপন দিত না। বহুকাল ব্যবসায় পরিচালনার পর যাঁহার সুনাম প্রচার হইত, তাঁহারই প্রসার বাড়িত। পাইকারী ব্যবসায়ে এখনও বিজ্ঞাপন অল্প দেওয়া হয়। দালালেরা

বিজ্ঞাপনের কার্য্য করে। খুচরা ব্যবসায়ে বিজ্ঞাপন দেওয়া অধিক আবশ্যক, পাইকারী ব্যবসায়ে কম আবশ্যক। কম লাভের দ্রব্যে বিজ্ঞাপনের আবশ্যকতা কম। বিজ্ঞাপন দেওয়া মাত্রই ফল হয় না, কিছু কাল পর ফল হইতে থাকে।

কিছুকাল বিজ্ঞাপন দিয়া সকলের নিকটে পরিচিত হইলেও বিজ্ঞাপন বন্ধ করা অনেক স্থলেই ক্ষতিজনক হয়। ডি, গুপ্ত বহুকাল বিজ্ঞাপন দেয় না, অথচ বিক্রয় খুব চলিতেছে বটে, বিজ্ঞাপন দিলে হয়ত আরও বেশী বিক্রয় হইত। বিজ্ঞাপন সংক্ষেপ, স্পষ্ট ও চিত্তাকর্ষক হওয়া চাই।

বিজ্ঞাপন দেওয়ার বিদ্যাটি শক্ত, কোন্ ব্যবসায়ে কি কথা বলিলে জনসমাজের হৃদয় আকর্ষণ করিবে, তাহা বুঝা তীক্ষ্ণবুদ্ধির আবশ্যক। বোধ হয় বিলাতে বিজ্ঞাপন তৈয়ার করিবার পৃথক শ্রেণীর লোক আছে।

বিজ্ঞাপন মিথ্যা বা অতিরঞ্জিত, কখনই করিবে না ; করিলে প্রথমে কিছু বেশী লাভ হইতে পারে, কিন্তু শেষে ক্ষতি হইবে।

বিজ্ঞাপনে আত্মপ্রশংসা ও খাঁটি, genuine, great, honest, best ও "যতোধর্ম্ম স্ততো জয়" প্রভৃতি যতটা না লিখা যায় ততই ভাল। শুধু লেখায় কেহ বিশ্বাস করে না। "কতিপয় বন্ধুর অনুরোধে এই ব্যবসায় করিলাম" এই সকল কথাও লিখা অনাবশ্যক। ইহাতে কোন ফল হয় বলিয়া আমার বিশ্বাস হয় না।

বিজ্ঞাপন দুইপ্রকার, প্রকাশ্য ও অপ্রকাশ্য। সংবাদ পত্র ও প্ল্যাকার্ড প্রভৃতি দ্বারা বিজ্ঞাপন দিলে, গ্রাহক ও ব্যবসায়ী সকলেই জানিতে পারে। ইহা অল্প আয়াস ও বহুব্যয় সাধ্য। ইহাই প্রকাশ্য বিজ্ঞাপন। চিঠি বা পোষ্টকার্ড লিখিয়া শুধু গ্রাহকগণের বাটীতে বিজ্ঞাপনই অপ্রকাশ্য বিজ্ঞাপন। ইহা অপেক্ষাকৃত সস্তা, অথচ প্রতিযোগীরা জানিয়া নকল করিতে পারে না ; কিন্তু অনেক চিন্তা ও চেষ্টা আবশ্যক।

গ্রাহকদের ঠিকানা পাওয়ার উপায় :—

(১) ডাইরেক্টরী দেখিয়া নাম সংগ্রহ করা এক উপায়। কিন্তু বিজ্ঞাপনটি মূল্যবান্ দ্রব্যের না হইলে ও গেজেটভুক্ত কর্ম্মচারীদের ব্যবহার যোগ্য দ্রব্যের না হইলে তাহাতে ফল হয় না।

(২) অন্য বন্ধুব্যবসায়ীর পার্শেলের সহিত বিজ্ঞাপন পাঠাইবার উপায় থাকিলে বিশেষ সুবিধা।

(৩) পোষ্টমাষ্টারদিগকে রিপ্লাই পোষ্টকার্ড লিখিয়া গ্রাহকদের নাম সংগ্রহ করা।

বিজ্ঞাপন সংশোধন। একবার লিখিয়া কয়েকদিন ফেলিয়া রাখিয়া তারপর দেখিলে নিজেই নিজের অনেক ভুল দেখা যায়। তারপর যে ভ্রম থাকিবে, তাহা অন্য বিজ্ঞ লোককে দেখাইয়া সংশোধন করিতে হইবে; কারণ অন্যের দোষ ও ভ্রম সহজে দেখিতে পাওয়া যায়।

কোনও বিষয় প্রচারের জন্য পুস্তক প্রস্তুত করিয়া মূল্য পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে মূল্য নিবে; বিনামূল্যে বিতরণ করিলে অনেকে নিয়া ফেলিয়া দিবে। "মাগনা দিলে যমেও নেয় না"। অতএব সামান্য কিছু মূল্য নিতে হয়। বাইবেল সোসাইটী পুস্তক ছাপাই খরচ অপেক্ষাও কম মূল্যে বিক্রয় করে, কিন্তু দান করে না; ইহাতে এমন প্রয়োজনীয় বিষয় দিবে যাহাতে লোক আগ্রহ করিয়া মূল্য দিয়া নেয়।

(ছ) বিবিধ।

অনুগ্রহ। অনুগ্রহ চাওয়া এবং করা অন্যায়; বিনামূল্যে কাহারও নিকট হইতে কোনও জিনিস নেওয়া লোকসান। নিলে তদপেক্ষা বেশী মূল্যের জিনিস চাহিলে তাহাকে দিতে বাধ্য রহিবে।

অনুরোধ (খাতির)। ব্যবসায়ে খাতির নাই, "বাপে ছেলে ব্যবসায় করিবে যার যার পয়সা গণিয়া নিবে"। ব্যবসায়ে খাতিরে বিক্রয় প্রথম

কিছুকাল চলিতে পারে কিন্তু সর্ব্বদা কখনও চলে না। তুমি কোন অসুবিধা সহ্য করিয়া বা অনর্থক মূল্য বেশী দিয়া তোমার বন্ধুর দোকান হইতে জিনিস কিনিবে না, এবং তোমার দোকান হইতে কিনিতে কাহাকেও অনুরোধ করিবে না। অনুরোধ করিলে কেহ দুই একদিন রক্ষা করিতে পারে, কিন্তু তাহার পরে আর কেহ তোমার দোকানের দিকে আসিবে না।

কোন দানপ্রার্থী বা চাকরী-প্রার্থী সাক্ষী স্বরূপে তোমার বন্ধুর প্রশংসাপত্র সহ আবেদন করিলে এবং তাহা বিশ্বাসযোগ্য হইলে তাহার আবেদন গ্রাহ্য করিতে পার, কিন্তু অনুরোধ-পত্র সহ আবেদন করিলে গ্রাহ্য করা অনেক সময়ই ক্ষতিজনক।

খাওয়ার অনুরোধ রক্ষা করিয়া অনেক সময় অতিরিক্ত ভোজনে বিশেষ কষ্ট পাইতে হয়।

অভ্যর্থনা। সকল গ্রাহককেই অভ্যর্থনা করা উচিত। ছোট গ্রাহক দ্বারা বড় গ্রাহক পাওয়া যায়, এক গ্রাহক হইতে হাজার গ্রাহক পাওয়া যায়। সুতরাং কোনও গ্রাহককে তুচ্ছ করিতে নাই। অভ্যর্থনার ত্রুটিতেও গ্রাহক ফিরিয়া যায়। প্রত্যেককেই বসিতে বলা উচিত। কিন্তু অধিক অভ্যর্থনা করা উচিত নয়। তাহাতে গ্রাহক ভাবিবে তুমি বেশী লাভ কর। রাস্তার গ্রাহককে ডাকিয়া বিক্রয় করা অভদ্রতাজনক। এইরূপ করিলে বুদ্ধিমান্ গ্রাহক ঘরে প্রবেশ করিবে না।

ক্ষতিসহ্য। গ্রাহকের মনস্তুষ্টির জন্য অনেক সময় অন্যায় রকমেও ক্ষতি সহ্য করিতে হয়। যদি এমন ক্ষতি হয় যে ক্ষতি দেওয়া অপেক্ষা গ্রাহক ছাড়াও লাভজনক, বা তুমি যে ভাবে যে দরে জিনিস বিক্রয় করিতেছ সেইভাবে বা সেই দরে অন্যত্র পাইবে না তখন ক্ষতি না দেওয়াই উচিত; কিন্তু তোমার ত্রুটি থাকিলে যত ক্ষতি হউক না কেন ক্ষতি সহ্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য।

ঝুঁকি। "No risk no gain" ব্যবসায়ই ঝুঁকির কাজ। কিন্তু যে পরিমাণ ক্ষতি সহ্য করিতে পারিবে, সেই পরিমাণ ঝুঁকির কাজ করিবে। যে আন্দাজি ঝুঁকির কাজ করিয়া দুশ্চিন্তায় শরীর নষ্ট ও ব্যবসায় নষ্ট করিবে না।

দুশ্চিন্তা। সব কাজই এই ভাবে করিবে যেন দুশ্চিন্তা কম করিতে হয়। দুশ্চিন্তা রোগ বিশেষ, তাহাতে মন ও শরীর নষ্ট হয়, কার্য্যক্ষমতা কমে। উন্নতির জন্য চিন্তা, দুশ্চিন্তা নহে। দুশ্চিন্তার কারণ:— কর্ম্মচারী বা টাকার অল্পতা, দুর্ঘটনা, দরের উঠ্‌তি পড়্‌তি ইত্যাদি।

পরামর্শ। যে, যে ব্যবসা করে নাই সে, সেই ব্যবসায়ের পরামর্শ দিলে তাহাতে বিশেষ আস্থা স্থাপন করিবে না। খবরের কাগজে অনেক সময় নূতন ব্যবসায়ের পরামর্শ পাওয়া যায়, শুধু তাহার উপর নির্ভর করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিতে নাই।

তোমার কোন বিভাগীয় উপরিস্থ কর্ম্মচারী যদি নিরক্ষরও হয়, তথাপি তাহার সঙ্গে পরামর্শ করিয়া নিজে যাহা ভাল বুঝিবে তাহা করিবে। যাহা নিজে কিছুই বুঝ না, তাহা বিশ্বাসী ও বহুদর্শী লোকের পরামর্শ মতে করিবে, ফল যাহা হয় হইবে। শক্ত কাজে বেশী লোকের পরামর্শ নিবে। পরামর্শ সময়ে পরামর্শদাতাদিগকে উকীল এবং তোমাকে বিচারকর্ত্তা মনে করিয়া কাজ করিবে।

নিজের বিষয় নিজে সাধারণ লোকে যত বুঝে, অন্য বিচক্ষণ লোকেও অনেক সময় তত বুঝে না, কারণ অন্যে তত পরিশ্রম করিয়া মন প্রবেশ করায় না। অনেক সময় ভাল উকীল অপেক্ষা সামান্য বাদী বিবাদী মোকদ্দমা ভাল বুঝে। সুতরাং নিজে না বুঝিয়া কেবল অন্যের পরামর্শ মতে কাজ করা ঠিক নহে।

পরিচয়। ক্রয় এবং বিক্রয় উভয় কার্য্যেই পরিচয় আবশ্যক। যে ক্রেতার অনেক বিক্রেতার সহিত পরিচয়, সে সস্তায় কিনিতে পারে, এবং খাঁটি জিনিস কিনিতে পারে। যে বিক্রেতার সহিত অনেক ক্রেতার

পরিচয় আছে, সে অনেক বিক্রয় করিতে পারে। যে কর্ম্মচারীর অনেক গ্রাহকের সহিত পরিচয় আছে, তাহার বেতন অধিক।

অতএব পরিচিত স্থানে ব্যবসায় করা সুবিধা জনক। বিশেষতঃ পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা পরিচিত গ্রাহককে অধিক পসন্দ করে, কারণ পরিচিত গ্রাহকেরা লজ্জায় দরের আপত্তি করে না। এক ব্যবসায়ী অন্য ব্যবসায়ীকে জিজ্ঞাসা করিয়াছিল "আজ বেচিলে কেমন"? উত্তরে অন্য ব্যবসায়ী বলিল "আজ বেচিয়াছি মন্দ না কিন্তু লাভ হয় নাই, কারণ চেনা খরিদ্দার পাই নাই"। পরিচয়ের এইরূপ অপব্যবহার ঘৃণনীয়।

কোন্ বাজারে কোন্ দ্রব্য পাওয়া যায়, কোন্ দোকানে সস্তায় পাওয়া যায়, কোন্ বিক্রেতা সৎ এবং বিলাতের কোন্ দোকান হইতে কোন্ দ্রব্য আনিতে হয় ইত্যাদি জানা ব্যবসায়ীর পক্ষে অত্যাবশ্যক।

ব্যবসায়ের গুপ্ততা (Trade Secrecy)। ব্যবসায়ের গোমর ফাঁক করিতে নাই, কারণ লাভ বেশী দেখিয়া অন্য লোকেরা তোমার ব্যবসায় আরম্ভ করিবে, দ্বিতীয়তঃ লাভ বেশী দেখিলে গ্রাহক বেশী লাভ দিতে চাহিবে না। লাভ কম দেখিলে কেহ অবিশ্বাস করিবে, কেহ বা ঘৃণা করিবে। কোথা হইতে ক্রয় কর এবং কাহার নিকটে বিক্রয় কর তাহাও গোপন রাখিবে। বন্ধুর জন্য বিনালাভে খাটা উচিত; কিন্তু ব্যবসায়ের গোমর ফাঁক করা উচিত নহে। "একঠো কড়ি দে দেও, আক্কেল মৎ দেও"।

লক্ষণ। "যে ব্যবসায় প্রথম হইতে খুব ভাল চলে তাহা পরে ভাল চলে না"; ইহা পুরাতন ব্যবসায়ীদের কথা। ইহার যুক্তি পাওয়া যায় না। তবে এই বুঝা যায় যে, প্রথম ভাল চলিলে কর্ম্মকর্ত্তাদের ভয় থাকে না, কাজেই কার্য্যের উৎসাহ থাকে না।

দোকান ঘর দেখিয়া অনেকটা বুঝা যায় যে ব্যবসায় কেমন চলিতেছে।

ব্যবসায় বর্জ্জন। অসৎ লোক, কর্ম্মচারী ও বন্ধুর সঙ্গে ব্যবসা করিতে নাই। একজনের সঙ্গে দুই রকম ব্যবসায় করিতে নাই।

৯। ক্রয় বিক্রয়।

(ক) নিলাম।

ব্যবসায়ীর কোন দ্রব্য বহুকাল অবিক্রেয় পড়িয়া থাকিলে বা গৃহস্থের কোন দ্রব্য বহুকাল অব্যবহার্য্য ও অনাবশ্যক পড়িয়া থাকিলে তাহা নিলাম করিয়া অল্প মূল্যে বিক্রয় করিলেও লাভ। ইহাতে একের অনাবশ্যক বা অব্যবহার্য্য জিনিষ অন্যে অল্প মূল্যে পাইয়া ব্যবহার করিতে পারে। একটা জিনিষ একজনের আছে, ১০ বৎসরের মধ্যেও তাহার কাজে লাগিবার সম্ভাবনা নাই, তাহা নিলামে অর্দ্ধেক মূল্যে বিক্রয় করিয়া টাকা ব্যবসায়ে খাটাইতে পারিলে দশ বৎসর পরে এইরূপ টাকা হইবে যে তাহা দ্বারা সেই জিনিষের একটা নূতন কিনিতে পারিবে।

নিলামে যাইয়া অনাবশ্যক জিনিষ কিনিবে না এবং কাহারও সঙ্গে জেদ করিয়া দর বাড়াইবে না। যে দ্রব্যের মূল্য জান না তাহা কিনিবে না।

কোন একটা জিনিষ একাধিক লোক কিনিবার ইচ্ছুক থাকিলে সকলে এক হইয়া ডাকিবে, কিন্তু মূল্য (bid) অত্যন্ত কম করিবে না, তাহা হইলে নিলাম স্থগিত থাকিবে। তারপর নিজেদের মধ্যে পুনরায় নিলাম করিয়া বা ভাগ করা যাইতে পারিলে ভাগ করিয়া নিবে। নিলাম করিলে লোকসানের বা মুনফার টাকা সকলে ভাগ করিয়া দিবে বা নিবে।

ভ্রষ্ট নিলাম। নিলামের ভ্রষ্ট দোকান সময় সময় কলিকাতায় দেখা যায়, ইহারা অজ্ঞ নূতন পথিকদিগকে ঠকায়। ইহারা নূতন জিনিষ কিনিয়া বেচে, কলিকাতার লোক দাঁড়াইয়া দেখিতে চাহিলে তাড়াইয়া দেয়। ইহা ব্যবসায় বলিয়া বোধ হয় না। মেকেন্‌জি লায়েল্‌ এর নিলামেও সময়ে সময়ে বিক্রেতার লোক নিলাম ডাকিয়া দর বাড়াইয়া দেয়। তাহা মেকেন্‌জি লায়েল্‌ জানিতে পারিলে অনুমোদন করে না, কারণ ইহা অসততা।

কলিকাতায় স্থানে স্থানে এবং মফঃস্বলের প্রত্যেক সহরে ছোট ছোট নিলাম ঘর হওয়া উচিত।

(খ) ওজন, মাপ ও গণনা।

এক ওজন। ৮০ তোলায় সের সর্ব্বত্র প্রচলিত, কিন্তু কোন কোন স্থানে ৮০ তোলার সঙ্গে সঙ্গে ৬০, ৭২ তোলাও প্রচলিত আছে। সেই সব স্থলে অসাবধান এবং বিদেশী গ্রাহকদিগকে প্রতারণা করিবার উপায় আছে, অতএব কম ওজন যাহাতে প্রচলিত না থাকে, তজ্জন্য রাজ-পক্ষের দৃষ্টি আবশ্যক।

পাইকারী ওজন। শস্যাদির উৎপন্ন স্থানে ৮২৷৶০, ৮৪, ৯০, ১২০, তোলায় পাইকারী ওজন চল আছে, তাহাতে বিশেষ ক্ষতি নাই; তবে হিসাবাদির জন্য এক রকম ওজনই ভাল।

মাপ। জমির মাপ অনেক রকম, কোন কোন জেলায় ২।৩ রকম মাপ প্রচলিত আছে। এক রকম মাপ করিলে কাজের সুবিধা হয়। পূর্ব্ব বাঙ্গালায় কানি ও পশ্চিম অঞ্চলের বিঘা যে কত প্রকারের আছে তাহার অন্ত নাই।

গণনা। গণনাও জিনিষ এবং দেশ ভেদে নানারকম প্রচলিত আছে, ইহা অসুবিধাজনক। একরকম হওয়া উচিত, মৎস্য কোথাও ২৪টাতে কুড়ি। আম কোথাও ৫০ গণ্ডায়, কোথাও ৬৪ গণ্ডায়, কোথাও ৩২ গণ্ডায় আবার কোথাও বা ২৫ গণ্ডায় শত।

থোকা বিক্রয়। জিনিষের প্রাচুর্য্যস্থানে থোকা বিক্রয় চল থাকে। মূল্য বাড়িলে ওজনের কড়াকড়ি হয়। সব জিনিষেরই থোকা মূল্য নির্দ্ধারণ কঠিন, সুতরাং সময় বেশী লাগে। ওজন বা মাপ করিয়া ক্রয় করিবার প্রথা হইলে সহজ হয়।

পূর্ব্ব বাঙ্গালায় মৎস্য তরকারি থোকা বিক্রয় হয়। কলিকাতায় পোণা মাছ ওজনে বিক্রয় হয়, কিন্তু ইলিশ্‌ প্রভৃতি থোকা বিক্রয় হয়। বৈদ্যনাথে আম ওজনে বিক্রয় হয়, কাশীতে মাগুর ওজনে বিক্রয় হয়।

(গ) বিবিধ।

স্ফূর্ত্তি খেলা। স্ফূর্ত্তি খেলা অন্যায়, ইহাতে পৃথিবীর কাহারও কোন লাভ নাই, কতকগুলি অলস লোক এই কাজ করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত, এমন কি সর্ব্বস্বান্ত হয়। গবর্ণমেণ্ট কেন ঘোড়দৌড় এর উপর স্ফূর্ত্তি খেলা অনুমোদন করেন বুঝি না।

মহাজন বাক্যদ্বয়।

(১) "রে'খে পস্তান অপেক্ষা বে'চে পস্তান ভাল"। কোন জিনিস বেশী মজুত থাকিলে এবং দর চড়িলে তাহা বিক্রয় করিয়া ফেলাই বৃদ্ধ ব্যবসায়ীর মত। যদি নিতান্তই সব বিক্রয় করিতে ইচ্ছা না থাকে এবং আরও চড়িবার বিশেষ সম্ভাবনা থাকে, তবেও কিছু কিছু পরিমাণে প্রত্যহ বিক্রয় করা উচিত। এই স্থলে একবারে বিক্রয় না করিয়া রাখিয়া দিয়া মহাজন বাক্য অগ্রাহ্য করিয়া আমি নিজেই একবার কুইনাইন্ ব্যবসায়ে ৫০০৲ লোকসান দিয়াছি।

(২) "উঠার মুখে কেনা ও নামার মুখে বেচা।" যখন দেখিবে কোন জিনিসের দর চড়িতে আরম্ভ করিয়াছে, তখন তোমার আবশ্যক-মত জিনিস কিনিয়া ফেলিবে। যখন দেখিবে কোন জিনিসের দর পড়িতেছে তখনই তোমার মজুত জিনিস অধিকাংশ বিক্রয় করিয়া ফেলিবে, না পারিলে যথাসম্ভব প্রত্যহ কিছু কিছু বিক্রয় করিবে।

অগ্রিম। নিম্নলিখিত স্থলে ক্ষতিপূরণের জন্য গ্রাহক হইতে কিঞ্চিৎ অগ্রিম নেওয়া আবশ্যক :—

১। গ্রাহক যে রকম বা পরিমাণ দ্রব্য চাহিতেছে তাহা বিক্রেতার ঘরে উপস্থিত নাই। তৈয়ার করিলে যদি সেই গ্রাহক না নেয়, তবে বিক্রেতা সেই দ্রব্য সহজে অন্যের নিকট বেচিতে পারিবে না।

২। ডিষ্ট্রীক্ট বোর্ড, মিউনিসিপালিটী, রেল কোম্পানী প্রভৃতি ক্রেতাগণ প্রবল পক্ষ বলিয়া tender call করিবার সময় অগ্রিম টাকা ডিপজিট্ নেয়, ইহার আবশ্যকতাও আছে।

বদল প্রথা। বদলে ক্রয় বিক্রয় প্রথা মুদ্রা সৃষ্টির পূর্ব্বে সকল রকম ব্যবসায়েই চল ছিল। এক্ষণেও কোন কোন স্থলে বদলে ক্রয় বিক্রয় বিশেষ সুবিধাজনক। মধ্যবর্ত্তী ব্যবসায়ীকে মুনফা দিতে হয় না। কৃষকের মেয়েরা ধানে চাউলে বদল করিলে উভয়ের সুবিধা। বাবুদের মেয়েরা ক্রীত চাউলের বদলে অন্য দ্রব্য ক্রয় করিলে ক্ষতি, বিক্রেতার লাভ। পুস্তক মার্চ্চাতে (বদলে) উভয়ের লাভ হয়, উভয়ের বিক্রয় বেশী হয়।

আগ্রহ। সাধারণতঃ বিক্রেতা দোকানে বসিয়া ক্রেতাকে ডাকে এবং আগমন অপেক্ষা করিয়া থাকে। ক্রেতা বিক্রেতার ডাকে উত্তরও দেয় না। যদি উত্তর দেয় বা খরিদ করে তবে বিক্রেতার উপকার করিল মনে করে, যদিও ক্রয় ও বিক্রয়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই আবশ্যক।

পাট ও ধান চাউল আমদানীর জন্য গস্তিনৌকা থাকে।

যে ক্রয় বা খরিদ অনেক বেশী করিতে পারে তাহারই ক্ষুধা বেশী। যাহার ক্ষুধা বেশী তাহারই আগ্রহ বেশী।

দোকানী বিক্রেতা যত গ্রাহক পায়, জিনিষ তত বেচিতে পারে, কৃষক বিক্রেতা তাহার ক্ষেতের সীমাবদ্ধ দ্রব্য বেচিতে পারে, সুতরাং দোকানীর আগ্রহ বেশী।

গৃহস্থক্রেতা তাহার আবশ্যক সীমাবদ্ধ দ্রব্য কিনিতে পারে, সুতরাং আগ্রহ কম। পাটের ক্রেতা যত পায় কিনিতে পারে, সুতরাং আগ্রহ বেশী।

ব্যতিক্রম। মৎস্যের গ্রাহকেরা জেলেডিঙ্গীকে ডাকে, কিন্তু অনেক ডিঙ্গীই মৎস্য বেচে না, কেহবা উত্তর দেয়, কেহবা সাড়াও দেয় না।

বন্ধুর সহিত ক্রয়বিক্রয় ও দেনা পাওনা। বন্ধু বা ঘনিষ্ট আত্মীয়ের সহিত কোন ব্যবসায় বা দেনা পাওনা না করিতে পারিলে ভাল ; উহা

করিলে বিবাদের বেশী সম্ভাবনা, কারণ প্রত্যেকেই বন্ধুর নিকট বিশেষ অনুগ্রহ আশা করে। ক্রেতা বলে বাজার দরে কিনিলে বন্ধুর নিকট হইতে কিনিয়া লাভ কি ? বিক্রেতা বলে বাজার দরে বেচিলে বন্ধুর নিকটে বিক্রয় করিয়া লাভ কি ? ঠিক কথামত কাজ না করিলে যাহার নামে নালিশ করা যায় না, বা নালিশ করিলে লোকে নিন্দা করে, তাহার সহিত দেনা পাওনা করিতে নাই।

দর নির্দ্ধারণ। দ্রব্যের দর স্বভাবতঃ গ্রাহকের হ্রাসের দরুণ কমে, গ্রাহকের বৃদ্ধির দরুণ বাড়ে। আমদানির বৃদ্ধির দরুণ কমে, আমদানির হ্রাসের দরুণ বাড়ে। তবে ক্রেতার সংখ্যা কম হইলে এবং ধর্ম্মঘট করিয়া এক হইতে পারিলে দর নীচু রাখিতে পারে। বিক্রেতারাও ধর্ম্মঘট করিয়া দর বাড়াইতে পারে। কোনও বড় ধনী বা কোম্পানী এইরূপ সাময়িক দর উচু নীচু করিলে ইহাকে একচেটিয়া বলে।

পূর্ব্বে দর মীমাংসা। আগে তিতা, পাছে মিঠা ভাল। স্বাস্থ্যরক্ষার শাস্ত্রমতে আগে তিক্ত দ্রব্য এবং পরে মিষ্ট দ্রব্য খাইতে হয়, ক্রয় বিক্রয়েও ইহাই কর্ত্তব্য। কাহাকেও কোন দ্রব্য বিক্রয় করিবে, উপযুক্ত দর নেও, তাহাতে গ্রাহক নেয় ভাল, না নেয় ভাল। সস্তা দর দিয়া পশ্চাৎ মাল ডিলিভারি দেওয়ার সময় নষ্ট বা খারাপ মাল দিতে চেষ্টা করা অন্যায়। কাহারও নিকট হইতে কিছু কিনিতে হইলে উপযুক্ত দর দেওয়া উচিত, জিনিষ নেওয়ার সময় দরে ঠকা হইয়াছে বলিয়া নানারকম ফাঁকি তুলিয়া দর কমাইতে চেষ্টা করা উচিত নয়।

পারিশ্রমিক দিয়া কাহারও দ্বারা কাজ করাইতে বা করিতে হইলে পূর্ব্বে পারিশ্রমিক ঠিক করিয়া না নিলে অনেক স্থলেই এমন কি আত্মীয় স্থলেও শেষে ঝগড়া হইতে দেখা গিয়াছে।

জিনিষ খরিদের সময় ও বিশেষ পরিচিত বা আত্মীয় স্থলেও পূর্ব্বে দর করিয়া না নেওয়ায় দর নিয়া মনোবাদ হইতে দেখা গিয়াছে।

চতুর বিক্রেতারা বলে "দরের জন্য ঠেকিবে না, এখন নিয়া যান।" তারপর দর বেশী নেওয়ার জন্য ঝগড়া।

নিমন্ত্রণের দধি, ক্ষীর প্রভৃতি জিনিষ পূর্ব্বে দর করিয়া ফরমাইস্ দেওয়া যায় না; কারণ জিনিষ কি রকম হইবে পূর্ব্বে বলা যায় না। কাজেই অনেক স্থলেই ঝগড়াও হয়। গ্রামের লোকদের পক্ষে মজুরি দিয়া বাড়ীতে প্রস্তুত করিবার নিয়ম করা সুবিধাজনক।

আমার পরিচিত একজন ডাক্তার দূরে রোগী দেখিতে ডাকিলে ফুরণ করা নীচ কার্য্য মনে করেন। গরিবের বাড়ীতে যান না, ধনীর বাড়ীতে গিয়া কম টাকা পাইলে বিরক্ত হন। আমার মতে পূর্ব্বে ফুরণ করিয়া যাওয়াই ভাল।

১০। ক্রয়।

খরিদের সময় দর অল্প বেশী দিয়াও পরিমিত জিনিষ খরিদ করিবে। দর সস্তা করিবার জন্য অপরিমিত জিনিষ খরিদ করিয়া সুদ লোকসান করিবে না, তাহাতে অল্প মূলধনে অনেক মূলধনের কাজ করিবে।

ব্যবহারের বা সখের জিনিষ খরিদ সম্বন্ধে বাজারে গিয়া নূতন একটা জিনিষ দেখিলেই তাহা কিনিবে না, ঘর হইতে যাহা যাহা কিনিবে ভাবিয়াছ শুধু তাহাই কিনিবে। যদি মনে কর যে, নিশ্চয়ই তাহাতে তোমার কার্য্যের সুবিধা হইবে বা তাহার ব্যবহারে তোমার সময় বাঁচিবে, তবে কিনিতেও পার। এই বিষয়ে সাবধান না হইলে অনেক অনাবশ্যক জিনিষ কিনিয়া ঘর ভরিয়া ফেলিবে।

খরিদের সময় দর করিয়া বা বিক্রেতার লাভের উপর সওদায় করিয়া কিনিতে পার, কিন্তু শেষে দাম দওয়ার সময় কিছু বাদ দেওয়া অন্যায়। বিক্রেতার আপত্তি না থাকিলে বরং কিছু বাদ দিতে পার, কিন্তু তাহার অনিচ্ছাসত্ত্বে বাদ দেওয়া নিতান্ত অন্যায়। এইরূপ করিলে ভবিষ্যতে সে প্রথমেই দাম বাড়াইয়া বলিবে।

রোখের দোকান। অনেক সময়ে রোখের দোকানে জিনিষের দাম বেশী হয়, বেরোখের দোকানে দাম কম হয়, কারণ পূর্ব্বোক্ত দোকানে বেশী খরিদ্দার যায়, শেষোক্ত দোকানে অল্প সংখ্যক খরিদ্দার যায়। বড় দোকানে সাধারণত জিনিষ সস্তা হয়, কারণ তাহার আমদানী ও রপ্তানী বেশী। অল্পলাভেই ক্রয় বেশী বলিয়া মোট বেশী লাভ হয়; কিন্তু সময় সময় ছোট দোকানেও পাইকারী জিনিষ পাওয়া গেলে সস্তা হইয়া থাকে, করেণ তাহাদের নিকট পাইকারী গ্রাহক কম যায়।

পরিচিত ও সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইতে ক্রয় সুবিধাজনক। অপরিচিত ব্যবসায়ী সস্তা দিলেও সম্ভ্রান্ত না হইলে কিনিবে না। নূতন ব্যবসায় করিলে বিক্রেতার নিকট শীঘ্র পরিচিত হইতে চেষ্টা করিবে। অন্য স্থানে কম দর পাইয়াছ বলিয়া মিথ্যা বলিবার আবশ্যকতা নাই। মিথ্যা বলিলে ইহা ধরা পড়ে এবং বিক্রেতার নিকট অপদস্থ হইতে হয়।

ফিরিওয়ালার নিকট হইতে খরিদ প্রায়ই সস্তা হয়। তবে ফিরিওয়ালা পরিচিত না হইলে ঠকিবার সম্ভাবনা আছে।

মূলবান্ এবং সহজে ভেজাল করা যায় এমন দ্রব্য সম্ভ্রান্ত দোকান হইতে ক্রয় করা নিতান্ত কর্ত্তব্য। যথা, ঘৃত, দুগ্ধ, মৃগনাভি ও স্বর্ণসিন্দুর ইত্যাদি। অনেকে অপরিচিত ফিরিওয়ালার নিকট হইতে ঘৃত এবং স্বর্ণসিন্দুর সস্তায় কিনেন সুতরাং ঠকেন।

রাস্তার লোকে ১৲ টাকার জিনিষ ।০ আনায় দিলেও নিবে না। কারণ জিনিষে দোষ থাকিলে বদল পাইবে না, চোরাই জিনিষও হইতে পারে, হিসাব ভুলে বেশী দিলে ফেরৎ পাইবে না।

দরকরা। পাইকারি দ্রব্য ক্রয় করিবার সময় দর করিয়া ক্রয় করিতে হয়। ইহা মীমাংসার জন্য দালাল আবশ্যক। সর্ব্বদা বাজার দর উঠে ও নামে। ব্যবহারের দ্রব্য ক্রয়ের সময় বেশি দর করাতে সময় নষ্ট হয়, লাভও বেশি হয় না। যেখানে দর করিয়া বিক্রয় করে সেইখানে দর করিতেই হয়।

দস্তুরি। জিনিষ খরিদ করিতে গিয়া দস্তুরি নেওয়া অন্যায়। কারণ ৵৫ দস্তুরি যদি তোমার চাকর পায় তবে ভবিষ্যতে ব্যবসায়ী ফণ্ডে তোমা হইতে ৵১০ পয়সা বেশী ধরিয়া নিবে।

ফাও। দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া তাহার পর ফাও নেওয়ার প্রথাটা সুবিধাজনক বোধ হয় না, সময় নষ্ট হয়। মোটের উপর লাভও হয় না। ভবিষ্যতে দর বেশি নিবে।

অনেক চিকিৎসক দর্শনী নেয় না, ঔষধের দাম অত্যধিক নেয়, অর্থাৎ দর্শনী পোষাইয়া নেয়। যাহাকে যাহা দিবে, জানিয়া দিবে, অজ্ঞাতে দিবে না।

তুমি কোনও ব্যবসায়ীর নিকটে কোন নির্দ্দিষ্ট জিনিষ কিনিতে চাহিয়া দর চাহিলে যদি সেই ব্যবসায়ী প্রথমে তোমার দর জানিতে চাহে তবে বুঝিবে সে ঠকাইবে। কিন্তু একদরের দোকানে কোন জিনিষ চাহিলে কোন্ রকম বা কি মাপের বুঝিবার জন্য তোমার আনুমানিক মূল্য জানিতে চাহিলে দোষ নাই।

তুমি ব্যবসায়ী, তিল খরিদ করিয়া থাক; আগ্রায় প্রচুর তিল পাওয়া যায়, সেইখানে তোমার জানা লোক আছে, তাহাকে তিলের দর চাহিলে তিনি নমুনা পাঠাইয়া লিখিলেন, এই তিল তুমি কি দরে নিতে পার?" এই স্থলে আগ্রার লোকের চতুরতা হইল; তাহার উচিত ছিল, তথাকার দর লিখিয়া তাহার পারিশ্রমিকের দর সঙ্গে সঙ্গে লিখা; সে তাহা না করিয়া তোমাকে অন্ধকারে রাখিয়া লাভ করিতে চাহিয়াছে। সুতরাং এই লোকের সঙ্গে ব্যবসায় করিবে না। অপরদিকে সে বিনা পারিশ্রমিকে কিনিয়া দিলে তাহাতেও রাজি হইবে না; কারণ তুমি ব্যবসায়ী, তুমি যাহাতে লাভ করিবে তাহাতে তোমার বন্ধুকে বিনা লাভে খাটাইবে কেন? ইহা অন্যায়। আর বিনালাভে খাটিলেই ভাল লোকও চোর হইয়া পড়ে।

সস্তা। সাধারণতঃ যাহারা শুধু এক জিনিষের ব্যবসায় করে তাহারা যাহারা ৫ রকমের জিনিস্ বিক্রয় করে, তাহাদের অপেক্ষা সস্তায় বেচে।

কারণ কলিকাতার মত স্থানে এক রকম জিনিসও বেশী পরিমাণ রাখিতে এবং সস্তায় বেচিতে হইলে বহু মূলধন ও বহু পরিশ্রম আবশ্যক। ইহাই অনেকে পারে না, তাহার উপর আবার বহু রকমের জিনিস পাইকারী বিক্রয়ের ব্যবসায় অতি কঠিন। কারণ বিক্রেয় প্রত্যেক জিনিষের ব্যুৎপত্তিবান্ লোক অর্থাৎ শুধু জিনিষ দেখিয়া, মূল্যের দাগ না দেখিয়া, ঠিক মূল্য বলিতে পারে, এইরূপ লোক পাওয়া কঠিন।

সস্তায় খরিদ। খরিদের সাধারণ নিয়ম মূলস্থান হইতে অর্থাৎ নির্ম্মাতা বা কৃষক বা জেলে হইতে কিনিলে সস্তা হইবে। তার পর বড় আড়ৎ হইতে কিনিলে সস্তা হইবে। কিন্তু যে দর না জানে বা জিনিষ দেখিয়া ভাল মন্দ চিনিতে না পারে বা পাইকারী বিক্রয়ের পরিমাণে জিনিষ কিনিতে না পারে, তাহার পক্ষে মধ্যবর্ত্তী সৎব্যবসায়ীকে কিছু লাভ দিয়া ক্রয় করাই সুবিধা।

ব্যতিক্রম। "আমতলা আম মাঙ্গা" কোন কোন স্থানে দ্রব্য বহু পরিমাণে উৎপন্ন বা আমদানি হয়, কিন্তু খুচরা গ্রাহক বেশি না থাকায় খুচরা বিক্রয় হয় না। সেই থানে সেই দ্রব্য খুচরা কিনিতে গেলে মূল্য অধিক হয় বা পাওয়াই যায় না।

কলিকাতায় আম পোস্তা হইতে আম খরিদ করিয়া নিয়া মাণিকতলার বাগানে বসিয়া অজানা লোকদিগকে অধিক মূল্যে আম বিক্রয় করিতে দেখিয়াছি।

হাবড়া হাঠ দেশী কাপড়ের আড়ং, সেই থানে অব্যবসায়ী লোক কাপড় কিনিতে গেলে, তাহাকে অধিক মূল্যে কিনিতে হয়।

জেলেদের নিকট হইতে মৎস্য খরিদ না করিয়া পাঁজারিদের নিকট হইতে খরিদ সুবিধা। কারণ জেলেরা পাঁজারিকে যে দরে বেচিবে আমাদিগকে কখনই সেই দরে দিবে না। দর করিতে অনেক সময় লাগিবে, আর জেলেরা অনেক সময় খুচরা বেচিতেই চায় না।

পাইকারী দরে খরিদ। মণের দরে অর্থাৎ দশ সের, পাঁচ সের বা বা /২॥ সের পরিমাণে দ্রব্যাদি কিনিলে সস্তায় কেনা যায়। কারণ দর কষিতে এবং লাভ ধরিতে অল্প সময়ে হয়। কিন্তু একদিন একজন ধারের গ্রাহককে মুদি দোকানে /।/০ চিনি ক্রয় করিতে দেখিয়া আমার হাসি পাইয়াছিল। যেহেতু মুদি যে ওজনে অনেক ঠকাইবে, তিনি মণের দরে নিয়া তাহার সিকিও লাভ করিতে পারিবেন না।

ধর্ম্মতঃ মূল্য। বাজারে জিনিস কিনিতে গিয়াছ, নির্দ্দিষ্ট-মূল্যে বিক্রয়ের দোকানে তোমার অভিপ্রেত জিনিস পাওয়া যায় না। তুমিও জিনিসের দর জান না। তখন নির্দ্দিষ্ট-মূল্যের-দোকান ছাড়িয়া অন্য বিক্রেতার নিকটে আত্মসমর্পণ করিতে হইবে। বলিতে হইবে "আমি ইহার দর জানি না, আপনি ধর্ম্মতঃ কত মুনফা হইলে এই জিনিষটা বিক্রয় করিবেন?" তখন বিক্রেতা যত মুনফা চাহিবে, তাহা যদি দেওয়া তুমি বেশী মনে না কর তবে তাহা স্বীকার করিয়া মূল্য ও মুনফা জিজ্ঞাসা করিবে। এবং যে মূল্য ও মুনফা বলিবে তাহা দিয়াই কিনিবে। এই ভাবে কিনিলে আমার বোধ হয় শতকরা ২।১ জন লোকের বেশী ধর্ম্মতঃ দর বলিয়া ঠকায় না। কিন্তু বিক্রেতার ধর্ম্মতঃ মুনফা সহ দর বলিবার পর যদি তুমি আবার দর কমাইতে চাও বা দর বেশী হইয়াছে বলিয়া জিনিস না কিনিয়া ফিরিয়া আসিতে চাও তখন বিক্রেতা অত্যন্ত বিরক্ত হইবে, এমন কি গালি দেওয়া অসম্ভব নয়। আম প্রভৃতি ফলের ফেরি-ওয়ালাদিগের ২।১ জনকে ধর্ম্মতঃ বলিয়া দর বেশী বলিতে দেখিয়াছি। কিন্তু চাঁদনীবাজারস্থ মুসলমানেরা ধর্ম্মতঃ দর বলিলে মিথ্যা বলে না। তবে বেশী লাভ করিবার ইচ্ছা থাকিলে বলে "পড়তা কত, ঠিক বলিতে পারি না, যদি ৵১০, ৵৫ ভুল হয় তবে ধর্ম্ম নষ্ট হইবে; সুতরাং ধর্ম্মতঃ দর বলিতে পারিব না।"

বিক্রেতার ভদ্রতা পরীক্ষা। খরিদের সময় বিক্রেতার মিষ্ট কথা শুনিলে বুঝিবে যে ইনি বড়ই ভাল লোক, কিন্তু এইরূপ ভাবা অনেক

স্থলেই ঠিক নহে। বাস্তবিক এই ভাব ঠিক কিনা প্রমাণ করিতে হইলে জিনিষ ফেরৎ দিতে যাইতে হয়; এবং তুমি আর তথায় থাকিবে না বা তোমায় তাহার দোকান হইতে জিনিস কিনিবার দরকার হইবে না, ইহা বলিতে হয়।

ব্যবসায়ী বন্ধু। ব্যবসায়ী বন্ধুদের একে অন্যের দোকান হইতে দ্রব্যাদি ক্রয় করে, তাহা করাই কর্ত্তব্য। কিন্তু শতকরা ৫৲ ১০৲ টাকার দ্রব্য অন্য দোকান হইতে ক্রয় করা উচিত, নতুবা ব্যবসায়ী বন্ধু ঠকাইতেছে কি না, বুঝিবার উপায় নাই। অন্য দোকানে শুধু দর যাচাই করিলে চলে না, কিছু না কিনিলে সর্ব্বদা অন্যে দর দিবে কেন? দর দিলেও ঠিক দর দিবে না।

খুচরা দর। ৫ হইতে ৵০, ।০, ।৵০, মূল্যের জিনিষের খুচরা দর বড়বাজারের ও সর্ব্বত্র প্রায় সমান থাকে, অতিরিক্ত নেওয়ার কষ্ট। ১৲ ২৲ টাকার জিনিসও কলিকাতায় সকল সময় সুবিধা হয় না, বিশেষতঃ পাইকারী ও সদ্ব্যবসায়ীর দোকান চিনিয়া কিনিতে না পারিলে অনেক সময় বেশী মূল্যও হইয়া থাকে।

বড় বড় পাইকারী দোকানে খুচরা দর সময় সময় খুচরা দোকান হইতেও বেশী হয়।

মূল্যাধিক্যের স্থল। হাতের প্রস্তুত বা মফস্বল হইতে সংগৃহীত তোমার কোন জিনিস অনেক আবশ্যক, অথবা খুব ভাল আবশ্যক, সেই জিনিস ফেরিওয়ালা বিক্রয় করে, কিন্তু যথেষ্ট পরিমাণ পায় না ও আনে না, বা ভাল জিনিস কম আনে; তুমি মূল্য বেশী দিলে, সর্ব্বদা তোমাকে দেখাইয়া তারপর অন্যকে বিক্রয় করিবে। তজ্জন্য সময় সময় তোমাকে আবশ্যকের অতিরিক্ত দ্রব্যও কিনিতে হইবে।

উপবেশন। ব্যবসায়ী গ্রাহক কোন জিনিষ কিনিতে দোকানে গিয়া মধ্যখানে বসিবে না। মধ্যে বসিলে দোকানী পরে দর দিবে।

দরজার পার্শ্বে দাঁড়াইয়া দর জিজ্ঞাসা করিবে, যেন দর বেশী হইলে তৎক্ষণাৎ চলিয়া আসিতে পারে, নতুবা চক্ষু লজ্জা লাগিবে।

চুণ খরিদ। চুণ খরিদের সময় শুধু দর সস্তা খোঁজা উচিত নয়। অসম্ভ্রান্ত দোকানে ৫০৲ টাকা দরে কেনা অপেক্ষায় সম্ভ্রান্ত ঘরে ৬০৲ টাকা দরে কেনা সস্তা হয়, কারণ অসম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ীরা অত্যন্ত ফাঁপা করিয়া মাপিতে জানে এবং বালি মিশায়।

উটনা। বড় লোকেরা খাদ্য দ্রব্য দোকান হইতে উটনা নিয়া থাকেন, অকৃত্রিম জিনিষ পান না, ওজনে কম পান; কর্ম্মচারীরা দস্তরি পায়। সৎকর্ম্মচারী পাইলে বাড়ীতে ভাণ্ডারখানা খোলাই সুবিধা।

পুরাতন দ্রব্য খরিদ। পুরাতন পুস্তক, ছোট ছোট পুরাতন লোহার দ্রব্য ও কাঠের পুরাতন দ্রব্যের ব্যবসায় কলিকাতায় অনেক আছে। এই সকল দ্রব্য পুরাতন পাওয়ায় গ্রাহকের খুব লাভ হয়।

পুরাতন পুস্তক ও লোহার দ্রব্য। অনেক সময় বিক্রেতারা এই সব দ্রব্য অপরিচিত লোক হইতে অত্যধিক সস্তা দরে খরিদ করে সুতরাং সেই সকলের মধ্যে সময় সময় চোরাই দ্রব্য থাকে। সেই সব খরিদ করিলে চুরির প্রশ্রয় দেওয়া হয় এবং ভবিষ্যতে পুলিশে যাওয়ার আশঙ্কাও থাকে, নিতান্তই কিনিতে হইলে পুস্তকে বিক্রেতার নাম সহি করাইয়া নিতে হয়, লোহার জিনিসের বিল সহি করাইয়া নিতে হয়।

কাঠের পুরাতন দ্রব্য খরিদ। দরজা, জানালা, আলমারি, টেবিল, চেয়ার প্রভৃতি ভারী জিনিস চুরি করিয়া বিক্রয় করিবার সুবিধা নাই। কিন্তু খাট, গদি ইত্যাদি বসন্ত, ওলাউঠা প্রভৃতি সংক্রামক রোগীর পরিত্যক্ত হওয়ার ভয় আছে।

নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকান। নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকান তিন প্রকার। এক প্রকার জিনিষে ঠিক বিক্রয়ের মূল্য লিখা থাকে; দ্বিতীয় প্রকার জিনিষে সাঙ্কেতিক মূল্য লিখা থাকে; কতক যোগ বা বিয়োগ করিয়া মূল্য বাহির করিতে হয়। তৃতীয় প্রকার জিনিষে মূল্য লিখা থাকে না

বা থাকিলেও অন্ত ভাষায় থাকায় আমরা বুঝি না; মুখে মূল্য বলিয়া দেয়। ইহাতে বুঝা যায় প্রথম প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভাবনা কম, দ্বিতীয় প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভাবনা আছে। তৃতীয় প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভাবনা আরও বেশী। কিন্তু কলিকাতায় এমন দোকানও দেখা যায় যে জিনিষে বিক্রয়ের মূল্য লিখা থাকে; কিন্তু তাহারা ঠিক আড়ং হইতে জিনিষ না আনিয়া কলিকাতায়ই কিনে এবং নানা রকম জিনিষ রাখে। তাহাদিগের নিকটে জিনিষ সস্তা হওয়া সম্ভবপর নহে।

নির্দ্দিষ্টমূল্যে-বিক্রয়ের দোকান সাধারণতঃ বেশী সৎ হয়, তাহাদের নিকট হইতে কিনিতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। তোমার ব্যবহারের জিনিস খরিদের সময় অর্থাৎ অল্প অল্প পরিমাণে অনেক রকম জিনিষ খরিদের সময় একদরা দোকান হইতে কিনিবে, মূল্য কিছু বেশী হইলেও ক্ষতি নাই; কিন্তু ব্যবসায়ের জিনিষ অর্থাৎ বেশী পরিমাণে জিনিষ রকম অল্প হইলে ত কথাই নাই বেশী রকম হইলেও দর করিয়া কিনিবে; তবে একদরা দোকান হইতে সস্তা হইলে ত একদরা দোকান হইতেই কিনিবে, নতুবা দরকরা দোকান হইতে কিনিবে। কারণ ব্যবসায়ের সময় দরে এক পয়সা কম হইলেও অনেক টাকা সস্তা হইবে।

নামাঙ্কিত দ্রব্য (মার্কামারা জিনিষ)। সাধারণতঃ মানুষ সুনামেরই অভিলাষী হয়, বিশেষতঃ ব্যবসায়ে সুনাম হইলেই লাভ অধিক হয়, অতএব যাহারা নাম করিতে চায় সুনামই করিতে চায়। যাহারা দ্রব্যে নামাঙ্কন করে তাহারা ভাল দ্রব্য দিতেই চেষ্টা করে এবং সর্ব্বদা এক রকমের জিনিষ দিতে চেষ্টা করে, নতুবা নাম নষ্ট হয়। যাহারা নামাঙ্কিত ও বিনা নামে উভয়রূপেই জিনিষ বিক্রয় করে, তাহারা ভাল জিনিসে নাম দেয় খারাপ জিনিসে নাম দেয় না; অতএব ক্রয়ের সময় যদি জিনিস দেখিয়া তুমি দোষ গুণ বুঝিতে না পার, তবে নামাঙ্কিত জিনিস পাইলে তাহাই কিনিবে। তাহাতে দাম কিছু বেশী যাইবে, কিন্তু জিনিস ভাল হইবে।

মৃগনাভি এই দেশ হইতে ইংলণ্ডে যায়, কেহ কেহ বিশুদ্ধ পাইবার জন্য ইংলণ্ড হইতে আনিয়া থাকেন।

বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য। সম্প্রতি বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার জন্য কলিকাতায় রাজপক্ষ হইতে নানারূপ উপায় হইতেছে, সেই সকল উপায়ের সঙ্গে সঙ্গে গ্রাহকদিগের বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার ইচ্ছা প্রবল না হইলে কোনও চেষ্টাই ফলবতী হইবে না।

যদি সকলেই প্রতিজ্ঞা করেন যে, যে পরিমাণ বিশুদ্ধ দ্রব্য মিলিবে তাহা ক্রয় করিবেন, যাহা বিশুদ্ধ নহে তাহা ক্রয় করিবেন না, তবে ব্যবসায়ীগণ বাধ্য হইয়াই বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্যের আমদানি করিবে। আর যদি ইহাও প্রতিজ্ঞা করা হয় যে, বিশেষ সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী ব্যতীত অপরের নিকট কখনও খাদ্যদ্রব্য ক্রয় করিবেন না, তবে অনেক ব্যবসায়ীই সম্ভ্রান্ত হইতে চেষ্টা করিবে, এবং মিউনিসিপ্যাল ফুড ইনস্পেক্টর দ্বারা পরীক্ষা করাইয়া অনর্থক মূল্য বৃদ্ধি করিবার আবশ্যক হইবে না। আর বর্ণাশ্রম ধর্ম্মমতে যে অন্য বর্ণের রান্না খাওয়ার ব্যবস্থা নাই, তাহাও খাদ্যদ্রব্যের বিশুদ্ধতা রক্ষা করিবার উদ্দেশ্যেই হইয়া থাকিবে। কিন্তু গ্রাহকগণ যে সুলভ মূল্য পাইলেই দ্রব্যের গুণের কথা এবং ব্যবসায়ীর সম্ভ্রমের কথা ভাবিতে ভুলিয়া যান।

অবস্থানুসারে দুগ্ধ, ঘৃত এবং তৈল অপেক্ষাকৃত অল্প পরিমাণে ব্যবহার অথবা একেবারেই বর্জ্জন করিতে পারেন, কিন্তু অখাদ্য মিশ্রিত খাদ্য ভক্ষণ করিয়া স্বাস্থ্যহানি করা উচিত নহে। সুলভতাপ্রিয় অবিবেচক গ্রাহকগণের কর্ম্মের ফলেই কৃত্রিম দ্রব্যের আমদানির আধিক্য হইয়াছে।

শুনিয়াছি কলিকাতার কোনও কোনও ধনীদিগের গৃহে বাবুরা অধিক দরের, স্ত্রীগণ তাহার কমদরের, ভৃত্যবর্গ তাহার কম দরের দুগ্ধ পান করিয়া থাকে। তাঁহারা বাটীস্থ কাহাকেও দুগ্ধ পান না করাইয়া অব্যাহতি দেন না। ইহার পরিবর্ত্তে গৃহিনী এবং ভৃত্যদিগের দুগ্ধের পরিমাণ অল্প করিয়া দিলে বা বন্ধ করিয়া দিলে ক্ষতি কি?

অজ্ঞাতসারে সস্তায় কৃত্রিম খাদ্যদ্রব্য খাওয়া আমাদের অভ্যাস হইয়া গিয়াছে, তাহা ছাড়াইতে একটু কষ্ট করিতে হইবে।

ভেজালের তালিকা।

অ্যারোরুটে—চালের গুড়া, ভুট্টার গুড়া, আলুর ময়দা।

আটায়—রামখড়ি, চুণ, চিনামাটি, ভুসি, চালের গুড়া, ভুট্টার ছাতু, ফুলখড়ি।

বার্লিতে—শঠির পালো, ছোলার ছাতু, আলুর ময়দা, কেশুয়ার ময়দা, গমের ময়দা।

মাখনে—সোরগোঁজার তৈল, তিলের তৈল, ভ্যাসেলিন, মোম, চর্ব্বি, নারিকেল তৈল, কদলী (চটকান)।

মধুতে—চিনি ও "জিলাটিন" নামক এক প্রকারের আমিষ পদার্থ।

আমসত্বে—টক আমের রস ও আঁইশ তেঁতুল গুড় ময়দা।

ঘৃতে—নারিকেল তেল, পোস্তর তেল, কুসুম বীজের তেল, "ফুলওয়ারা মাখন," মহুয়ার তেল, রেড়ীর তেল, চিনাবাদামের তেল, "ভ্যাসেলীন," চর্ব্বি, চালের গুঁড়ার সঙ্গে চট্‌কান কলা কচু বা রাঙা-আলু, বাজরাও জোয়ারার গুড়া।

খুব খারাপ বা পচা ঘীয়ের সঙ্গে সামান্য টাট্‌কা দুধ বা দৈ এবং একছিটা ভাল ঘী দিয়া ফুটাইলে উৎকৃষ্ট ঘীয়ের ভুর ভুরে গন্ধ বাহির হয়, গৃহস্থ সহজেই প্রতারিত হন।

সর্ষের তেলে—সোর গোঁজার, তুলার বীজের, তিলের, পোস্তদানার, চিনাবাদামের তেল, "ব্লুমলেস্ অয়েল" নামে কেরোসীন তৈল, লঙ্কার গুঁড়া।

দুধে—"ফুকা" দেওয়া, অসুস্থ গাভীর দুধ হইতে মাখন তুলিয়া লইয়া বাতাসা, পচাপুকুরের জল, মহিষ দুধ, পাঁনফলের পালো মিশান হয়।

চালে—ভাঙ্গা, পোকাধরা দানা, বর্ষ্মার চাল, চুনের গুড়া।

১১। বিক্রয়।

নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ই প্রশস্ত, তবে পাইকারি বিক্রয়ে নির্দ্দিষ্ট মূল্য অসম্ভব।

পরনিন্দা। গ্রাহকের নিকটে তোমার সহযোগী ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে কোন কথা কহিবে না। প্রথম কারণ :—ব্যবসায়ীরা আমাদের ঘনিষ্ঠ, সুতরাং আত্মীয়ের বিরুদ্ধে পরের নিকটে নিন্দা অন্যায়। দ্বিতীয়তঃ—স্বজাতির বিপক্ষে কথা কহিলে কেহ বিশ্বাস করিবে না।

ফেরত। গ্রাহককে যত সুবিধা করিয়া দিবে ততই তোমার বিক্রয় বাড়িবে। গ্রাহক তোমার নিকট হইতে ক্রীত জিনিস যে কোন কারণে ফেরৎ দিলে তাহাতে যদি তোমার বিশেষ ক্ষতি না হয়, তবে অবশ্যই ফেরৎ নিবে। যে সব জিনিস গ্রাহকের হস্তে গেলেই নষ্ট হইয়া যায় বা নষ্ট হইবার সম্ভাবনা তাহা ফেরৎ নিবে না। যথা, ব্যবস্থামতে তৈয়ারী ঔষধ, বেড্ প্যান্, হোমিওপ্যাথিক ঔষধ, অর্ডারমত তৈয়ারী জামা প্রভৃতি।

সুলভতা ও নিকৃষ্টতা। জিনিসের বেশী কাটতির সম্ভাবনা থাকিলে গুণ নষ্ট না করিয়া অর্থাৎ শুধু লাভের হার কমাইয়া সস্তা বিক্রয় করাতে অনেক স্থলেই মোটে লাভ বেশী হয়, কারণ বিক্রয় অত্যন্ত বাড়ে।

পুরাতন জহরত ও কাঠের চেয়ার টেবিল প্রভৃতি যাহা যথেষ্ট কিনিতে পাওয়া যায় না এবং কিনিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান নাই, এবং ভূষীমাল আমদানি যাহা খুজিয়া খরিদ করা শক্ত তাহা বেশী দামে কিনিয়া অল্প লাভে অন্য অপেক্ষায় সস্তায় বেচিলে বিক্রয় বাড়িবে; সুতরাং লাভ বেশী হইবে।

গরীব লোকদিগকে সোডা লিমনেড খাওয়াইবার জন্য কম দামের সোডা লিমনেড দরকার, তাহা করিয়াও অনেকে বেশ লাভ করিতেছে।

মহার্ঘতা ও উৎকৃষ্টতা। যে সকল জিনিষ বাজারে কৃত্রিম চলিতেছে, খাঁটি এবং বেশী দামের দরকার, সেই জিনিষ বেশী দামের করিয়া বেশী মূল্যে বিক্রয় করা উচিত। যথা :—এখন ভাল ঘৃতের প্রস্তুত মিষ্টান্ন কম পাওয়া যায়, সুতরাং তাহা করিলে লাভ বেশী হইবে।

লোকে যে রকমের জিনিষ চায় এবং যাহার অভাব আছে তাহা করিলেই লাভ। প্রায় সকল জিনিষের ব্যবসায়েই উত্তম মধ্যম, অধম ইত্যাদি নানা শ্রেণীর আছে। সকল গ্রাহককে এক শ্রেণীর জিনিষ দ্বারা সন্তুষ্ট করা সম্ভবপর নহে। যথা বিধবাদের জন্য সৈন্ধব এবং সাহেবদের টেবিলের জন্য টেবিল সল্ট দরকার।

লাভের হার। যে সকল দ্রব্যের যত অধিক কাট্‌তি যত সহজে দোষ গুণ চিনা যায়, যত শীঘ্র নষ্ট না হয়, যত নূতন আবিষ্কার না হয়, বা ব্যবসায়ের রকম যত পুরাতন হয়, সেই সব জিনিষের ব্যবসায়ে লাভের হার তত কম হয় অর্থাৎ যে সকল দ্রব্যের যত অল্প কাট্‌তি যত সহজে দোষ গুণ চিনা যায় না, যত সহজে বা শীঘ্র নষ্ট হয়, যত নূতন আবিষ্কার হয়, এবং ব্যবসায়ের রকম যত নূতন হয়, সেই সব জিনিষের ব্যবসায়ে লাভের হার তত বেশী নিতে হয় বা লওয়া যায়।

অপরিচিত গ্রাহক। অপরিচিত গ্রাহককে মুটে-বরাত জিনিষ বিক্রয় করিতে নাই ও অপরিচিত গ্রাহকের চেক নিতে নাই।

নূতন দ্রব্য প্রচলন। বিলাতের দ্রব্য নির্ম্মাতাগণ নূতন দ্রব্য প্রস্তুত করিয়া কলিকাতার নিলাম ঘরে পাঠায়। সেইখানে দোকানিরা অল্প মূল্যে, অর্থাৎ প্রস্তুত দর অপেক্ষা অনেক কম মূল্যে কিনিয়া নিয়া বাজারে বিক্রয় করে। গ্রাহকদের পছন্দ হইলে, ব্যবসায়ীরা বিলাতে ইণ্ডেণ্ট করে। তখন নির্ম্মাতাগণ লাভ সহ মূল্যে বিক্রয় করে।

অর্দ্ধ মূল্যে বা সিকি মূল্যে বিক্রয়। খুব বেশী লাভের দ্রব্য বিক্রয় বৃদ্ধি করিবার মানসে সাময়িক ভাবে দর কমান হয়। লাভের হার কমান

হয় কিন্তু খরিদ দরে বিক্রয় করা হয় না। চাউল ডাইল প্রভৃতি অল্প লাভের পাকা জিনিষ কখনও কম মূল্যে বিক্রয় হয় না।

দর দেওয়া। গ্রাহক দর চাহিলে দর দিতেই হইবে। নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানের পক্ষে ক্যাটলগ্ দিলেই হইল। অনির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানে কম লাভ রাখিয়া দর দিতে হইবে। তবে বলিয়া রাখিবে যেন তোমার দর বেশী না হইলে তোমার নিকট হইতে নেন। কিন্তু বড় ফর্দ্দের দর দিলে যদি না কিনে তবে লোকসান। তখন বলিতে হয়, "অন্যের দর নিয়া আসুন, যে গুলি আমাদের দর কম হয় আমাদের নিকটে নিবেন।"

কেহ কেহ প্রথমতঃ বিনা লাভে দর দেয় এবং খরিদ্দার ফিরিয়া আসিলে বেশী করিয়া দর বলে। গ্রাহক শক্ত লোক না হইলে এবং ক্লান্ত হইয়া পড়িলে বাধ্য হইয়া নিয়া থাকে, কিন্তু শক্ত গ্রাহক এইরূপ লোক হইতে কিনে না।

১২। কৰ্ম্মচারী।

(ক) নিয়োগ।

বুদ্ধিমান, সৎ ও কৰ্ম্মঠ কৰ্ম্মচারী ব্যবসায়ে বিশেষ প্রয়োজনীয়। কৰ্ম্মচারী নিয়োগের সময় যথা সম্ভব বিশ্বাসী দেখিয়া নিযুক্ত করিবে, নিযুক্ত করিবার পর অবিশ্বাসের বিশেষ কারণ না পাওয়া পর্য্যন্ত বিশ্বাস করিবে। অকারণে অবিশ্বাস করিলে বিশ্বাসী লোক চাকরী পরিত্যাগ করিবে, কেহ বা অবিশ্বাসের কাজ করিতে আরম্ভ করিবে। বিশ্বাসের পরীক্ষা পরিসমাপ্ত হইলে নিঃশঙ্কচিত্তে পাকা করিয়া নিয়োগ করাই উচিত। নিযুক্ত করিয়া সামান্য দোষে বরখাস্ত করা উচিত নয়।

পাস করা শিক্ষানবীশদিগকে তাহাদের পাসের হিসাবে বেতন দিতে হয়; কিন্তু কার্য্য সেইরূপ পাওয়া যায় না, সুতরাং প্রথম সময় অনেক ক্ষতি হয়। অতএব প্রথমে যত কম বেতন রাখা যায় তাহার চেষ্টা করা

উচিত। যেমন কাজ শিখিবে তেমন বেতন বেশী করিয়া বাড়াইয়া দেওয়া উচিত। তিন বৎসরের জন্য এগ্রিমেণ্ট নেওয়া উচিত।

"সর্ব্বঞ্চ নূতন শস্তং সেবকান্নং পুরাতনং" সব জিনিষই নূতন ভাল, শুধু চাকর ও চাউল পুরাতন ভাল। চাকর পুরাতন হইলে কতক দোষও জন্মে বটে এবং সম্ভবতঃ এই জন্যই পুরাতন চাকরে Baconএর অমত, কিন্তু মোটের উপর গুণই বেশী হয়।

নিয়োগের সময় সমান গুণ হইলে আত্মীয় বা সম্পর্কিত লোকদিগকে অগ্রে নিতে পার, কিন্তু নিযুক্ত হইলে সকল কর্ম্মচারীকে যথাসম্ভব সমান ভাবে দেখিতে হইবে, নতুবা অসম্পর্কিত কর্ম্মচারীরা অসন্তুষ্ট থাকিবে।

পাস করা কর্ম্মচারীরা সাধারণতঃ সৎ হয়, লিখা পড়ার কাজ তাদের দ্বারা ভাল চলে; ব্যবসায়ের আসল কাজ কেনা ও বেচা, আবশ্যকমত যথায় তথায় যাওয়া, আবশ্যক মত থাকা, খাওয়ার নানা রকম কষ্ট সহ্য করা এবং ঠেকা সময়ে নিম্ন শ্রেণীর কার্য্য করা তাহাদের দ্বারা সুবিধা হয় না। ব্রাহ্মণ কায়স্থ প্রায়ই এইরূপ, কিন্তু ব্যবসায়ীর ছেলেরা এই সব বিষয়ে খুব মজবুত, পরন্তু চিঠি খানা লিখিতে গেলেই গোল।

নিয়োগ বর্জ্জন। ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া যে প্রার্থীর ব্যবসায় করিবার উপযোগী মূলধন, পরিচয়, কর্ম্মঠতা প্রভৃতি সামগ্রী যত বেশী, সেই প্রার্থীকে তত কম নেওয়া উচিত; অর্থাৎ ব্যবসায়ের সকল উপাদানই যাহার বেশী আছে, তাহাকে নেওয়াই উচিত নয়। কারণ সংসারে সৎলোকের সংখ্যা বড় কম, সুবিধা পাইলেই মনিবের সর্ব্বনাশ করিতে কুণ্ঠিত হয় না। কিন্তু কথিত গুণবিশিষ্ট প্রার্থী সৎ হইলে তাহাকে আগ্রহের সহিত নেওয়া উচিত।

কোনও বড় কর্ম্মচারীর অধীনে তাহার সম্পর্কিত লোক থাকা নিরাপদ নহে। কোষ বিভাগে সম্পর্কিত লোক রাখাই আবশ্যক হয়। কোনও অধীনস্থ কর্ম্মচারী বড় কর্ম্মচারীর পাচক বা ভৃত্যরূপে থাকিলেও কার্য্য ক্ষতির সম্ভাবনা। তজ্জন্য কোন এক ষ্টেটে হিন্দু বড় কর্ম্মচারীর অধীনে

মুসলমান পেয়াদা নিযুক্ত করিয়া দেওয়া হইয়াছিল। কিন্তু জজ, মুনসেফ, দেওয়ান প্রভৃতি গবর্ণমেণ্টের ও জমিদারদের বড় কর্ম্মচারীদের বাসায় অনেক সরকারী কার্য্য করিতে হয়; সেই সব সরকারী কার্য্যের সাহায্যের জন্য পেয়াদাকে বাসায় থাকিতে হয়; তাহা থাকাই আবশ্যক।

যাহার কাছে তুমি কোনরূপ ঠেকা আছ তাহার পরিচিত লোক রাখা সুবিধাজনক নহে। সে ত্রুটি করিলে বা অকর্ম্মণ্য হইলে শাসন করিতে বা ছাড়াইতে অসুবিধা হইবে।

যাহার নিজের ব্যবসায় আছে এমন লোক নিবে না। তুমি যে ব্যবসায় কর সেই ব্যবসায়ে থাকিলে কখনও নিবে না।

বিকলাঙ্গ বা শ্বেত কুষ্ঠ প্রভৃতি দূষিত রোগ বিশিষ্ট কর্ম্মচারী নিতে নাই। নিজের অপেক্ষা বেশী চতুর বা সম্ভ্রান্ত কর্ম্মচারী নেওয়া সুবিধাজনক নহে; কারণ সে তোমার হুকুম শুনিবে না, বা হুকুম তামিল করিতে অপমান বোধ করিবে। বেশী বয়স্ক কর্ম্মচারী ধীর স্থির হয় কিন্তু হুকুম দিতে বা দোষ করিলে শাসন করিতে অসুবিধা হয়।

অকর্ম্মণ্য আত্মীয় নিবে না; নিলেও ক্ষমতা কম দিবে।

পদনির্দ্ধারণ। কোন কর্ম্মচারীর বিশেষ গুণের সঙ্গে বিশেষ দোষ থাকিলে অতি বিবেচনার সহিত কার্য্য করিতে হয়। যে ঠেকা সময় যত নীচ কাজ করিতে প্রস্তুত হয়, যত বেশী বুঝে, যত বেশী খাটে এবং সৎ হয়, তাহাকে তত উচ্চপদ দিবে। ব্যবসায়ে ব্যবসা সম্বন্ধীয় গুণে সম্ভ্রম করিবে, সম্পর্কে, কৌলীন্যে বা ধনে সম্ভ্রম করিবে না। বিদ্যার জন্য কিছু সম্ভ্রম করিবে।

হাত অপেক্ষা মস্তিষ্কের কার্য্যের ও বহুদর্শিতার মূল্য বেশী। এই জন্যই পুরাতন কর্ম্মচারী বসিয়া বেশী অংশ পায় এবং নূতন কর্ম্মচারী খাটিয়া কম অংশ পায়। একজন নৌকার দাঁড়ি অন্য দাঁড়িকে বলিয়াছিল "মাঝি বেটা বসিয়া মাহিনা খায়" অপর দাঁড়ি উত্তর করিয়াছিল "তাহাও দেখিয়াছি শুক্‌না দিকে নৌকা যায়" অর্থাৎ মাঝির

অনুপস্থিত কালে সে একদিন মাঝির কাজ করিয়াছিল, তখন সে নৌকাকে সোজা জলের দিকে রাখিতে পারে নাই, ডাঙ্গার দিকে যাইতে চাহিত। সুতরাং শরীরের বল অপেক্ষা মস্তিষ্কের বলকে এবং বহুদর্শিতাকে বেশী সম্ভ্রম করিবে।

কর্ম্মচারীর সংখ্যা। কর্ম্মচারীর সংখ্যা আবশ্যকমত বা কিছু বেশী রাখিতে পারিলে ভাল, তাহাতে খরচ কিছু বেশী পড়ে, কিন্তু সংখ্যা কম রাখিয়া কাহারও অনুপস্থিতিতে সময়ে সময়ে লোকের অভাবে বড়ই চিন্তিত হইতে হয়।

(খ) কার্য্য-পরীক্ষা।

বিদেশে তোমার কোন ব্যবসায় থাকিলে কর্ম্মচারীর সততার তুলনায় দৈনিক, সপ্তাহিক বা মাসিক রিপোর্ট নিবে। তবেই সে কার্য্যস্থলে উপস্থিত আছে কি না এবং কি রকম কাজ করিতেছে বুঝিতে পারিবে। প্রহরীদের প্রতি ঘণ্টায় ঘড়ী বাজাইবার নিয়ম করার ইহাই প্রধান উদ্দেশ্য।

মধ্যে মধ্যে কর্ম্মচারীদের বড় হইতে ক্ষুদ্রতম কাজ ও কাজের স্থানগুলি পরিদর্শন করিবে। কর্ম্মচারীদের টেবিলের দেরাজ গুলি বৎসরে ২।১ বার দেখিবে। নতুবা তাহারা আবর্জ্জনা দিয়া ভরিয়া রাখিবে; সুতরাং প্রয়োজনীয় কাগজ খুঁজিয়া বাহির করিতে সময় লাগিবে।

যদি কোন কর্ম্মচারী ছুটি নিতে না চায় এবং তাহার প্রতি কোন সন্দেহের কারণ থাকে তবে তাহাকে বৎসরান্তে বাধ্য করিয়া ছুটি দেওয়া উচিত। তাহার ছুটির সময় অন্য চতুর কর্ম্মচারী কার্য্য করিলে তাহার গলদ ধরিয়া দিবে। নিজে ভালরূপ দেখিতে না পারিলে ব্যবসায় চালান শক্ত, যথা, Difference between Come and Go শীর্ষক ঈসপের গল্প।

(গ) শাসন।

মন্দ কর্ম্মচারীকে শাসন বা কর্ম্ম্যচ্যুত করিবে। "কম শাসনে আমলা খারাপ", শাসন না করিলে কেহ কাজে মনোযোগ দিবে না এবং সময় সময় ভাল কর্ম্মচারীও নষ্ট হইবে, কিন্তু অধিক বা অন্যায় শাসন ভাল নয়। চাকরদিগকে সময় সময় গালি দেওয়া আবশ্যক হয়, তাহা না দিয়া শাসন করিতে পারিলেই ভাল।

নিশ্চয় প্রমাণ না পাইয়া কোন কর্ম্মচারী বা চাকরকে চোর সাব্যস্ত করা উচিত নয়। অনেক স্থলে সন্দেহ ভুল হয়। অসাবধানে টাকাকড়ি বা মূল্যবান জিনিষ রাখিয়া হারাইলে যে রাখিয়াছে তাহারই ক্ষতি হওয়া উচিত। কিছু অপেক্ষা করিয়া গতিবিধির লক্ষ্য রাখিলে বাস্তবিক চোর শীঘ্রই ধরা পড়িবে, অভ্যাস ছাড়িতে পারিবে না।

কর্ম্মচারীর কোন দোষ থাকিলে ২।৪ বার সংশোধনের চেষ্টা করিবে, শাসন করিবে, সংশোধিত হইলে ভাল, নতুবা এই দোষ থাকা সত্ত্বেও রাখিতে পার কি না দেখিবে, পারিলে ভাল, না পারিলে কর্ম্মচ্যুত করিবে। এই অবস্থায় তাহাকে রাখিয়া সর্ব্বদা মন্দ বলিলে তোমার মেজাজ খারাপ হইয়া স্বভাব খারাপ হইবে এবং কর্ম্মচারীও সর্ব্বদা অসন্তুষ্ট হইয়া পেটের দায়ে কাজ করিবে বটে, কিন্তু অসন্তুষ্ট হইয়া কাজ করিলে কাজ ভাল হইবে না; বিশেষতঃ তোমার দুর্নাম হইবে।

কোন কর্ম্মচারী মনিবের অজ্ঞাতে বা বিনা অনুমতিতে অন্যত্র চাকরির জন্য আবেদন করিলে মনিব জানা মাত্র বরখাস্ত করা উচিত।

কর্ম্মচারীরা (ক) আদেশ বুঝিতে না পারিয়া; (খ) অন্য রকম অভ্যাস বশতঃ; (গ) আলস্য করিয়া; বা ইচ্ছা করিয়া পুনঃ পুনঃ আদেশ অবজ্ঞা করিলে, পর পৃষ্ঠায় লিখিত উপায় অবলম্বন করা উচিত।

(ক) বুঝাইয়া দিবে। (খ) কয়েকদিন নূতন রকম কাজ করাইয়া অভ্যাস ফিরাইবে। (গ) ধমক্ দিবে; তাহাতে সংশোধিত না হইলে; (ঘ) বরখাস্ত করিবে।

সম্ভ্রান্ত শাসন। যে কর্ম্মচারী ছাড়িয়া গেলে বিশেষ ক্ষতি বা যে কর্ম্মচারীকে শাসন করা যায় না, সে ত্রুটি না করিলে পুরস্কার পাইবে এইরূপ নিয়ম করা উচিত।

দৃষ্টিশাসন। ২।৫ দিনের কাজ করিবার জন্য, রাজ সুতার প্রভৃতি লোক লাগাইলে তাহারা গল্প করিয়া বা তামাক খাইয়া সময় কাটাইলে অনেক সময় শাসন করিতে গেলে, কাজ করিতে চায় না, তখন দৃষ্টিশাসন আবশ্যক। রেলে ষ্টীমারে স্ত্রীলোক নিয়া চলার সময় নির্লজ্জ লোকেরা স্ত্রীলোকের দিকে তাকায়। তখন সেই নির্লজ্জ লোকের চক্ষুর দিকে একদৃষ্টে চাহিয়া থাকিলে সে অপদস্থ হয়, আর স্ত্রীলোকের উপর দৃষ্টি রাখিতে পারে না।

(ঘ) পুরস্কার।

আবশ্যকমত কর্ম্মচারীকে প্রশংসা, বেতন বৃদ্ধি, কমিশন বা বখরা দিয়া উৎসাহ দিতে হয়। তাহাতে খরচ বাড়ে বটে, মোটের উপর লাভ হয়।

শুন্য বখরা। আহারাদি কার্য্য যেমন প্রতিনিধি দ্বারা হয় না, ব্যবসায়ের প্রধান কার্য্যও প্রায় তদ্রূপ; তবে ভাগ্যগতিকে সৎ ও কর্ম্মঠ লোক পাইলে চলিতে পারে। “আপনি চাসা উত্তম ক্ষেতি, তার অর্দ্ধেক কাঁধে ছাতি, ঘর হইতে পুছে বাত, না হয় কাপড়, না হয় ভাত”। নিজে দেখিবার সুবিধা থাকিলে এবং ব্যবসায় জানা থাকিলে দূর হইতেও কর্ম্মচারী দ্বারা কতক কতক চলিতে পারে। বড় বড় ব্যবসায়েও কতক চলা সম্ভব।

নিজে কাজ দেখিতে না পারিলে বা বৃদ্ধাবস্থায় পুত্রাদির মধ্যে কর্ম্মক্ষম লোক না থাকিলে অন্য অভিজ্ঞ, কর্ম্মঠ ও বিশ্বাসী অংশীদার লওয়া উচিত।

সাহেবেরা তাহাই করে। বাঙ্গালীরা সব নিজে খাইতে চাহে সুতরাং ঠকে।

পুরাতন প্রধান কর্ম্মচারীকে শূন্য বখরা দেওয়া ভাল। কিন্তু শূন্য-বখরা নিয়া মধ্যে মধ্যে মোকর্দ্দমা হইয়া থাকে। তজ্জন্য পূর্ব্ব বৎসরের আয়ের অনুপাতে পরের বৎসরে বেতন দিলে বিবাদের আশঙ্কা থাকে না, অথচ শুন্য বখরার উদ্দেশ্য সাধিত হয়। বিশেষ পরিচিত না হইলে এবং পূর্ব্বে তাহার সঙ্গে কোন ব্যবসায় না করিলে শূন্য বখরা নিরাপদ নহে। লোকের সঙ্গে ব্যবসায় না করিয়া থাকিলে চরিত্র বুঝা যায় না।

অতিশয় ন্যায়নিষ্ঠ কর্ম্মচারীকে বেতন বৃদ্ধি দিলেই বখরার কার্য্য হয়। মূলধন হ্রাস ও বৃদ্ধি অনুসারে বখরার হার বৃদ্ধি ও হ্রাস হওয়া উচিত।

প্রধান কর্ম্মচারী অলস না হইলে তাহার হাতে নিয়মিত কার্য্য কম রাখা উচিত। তাহা হইলে পর্য্যবেক্ষণ করিতে পারিবে এবং উন্নতির চিন্তা করিতে পারিবে।

(ঙ) বিবিধ।

চোর কর্ম্মচারী। ব্যবসায়ের কর্ম্মচারী চোর হইলে বিপদ; কিন্তু ছোট ছোট দোকানে বেশী বেতন দেওয়া যায় না, সুতরাং খুব বিশ্বাসী লোক পাওয়াও কঠিন। অবিশ্বাসী লোক সাবধানে রাখিয়া কাজ চালাইতে হয়। বড় ব্যবসায়ে ও উপরে সৎ কর্ম্মচারী থাকিলে নীচে অবিশ্বাসী কর্ম্মচারী থাকিলেও কাজ চালান যায়। অবিশ্বাসী কর্ম্মচারীদের মধ্যে দুই শ্রেণী আছে। তন্মধ্যে মনিবরাখা দল তত ক্ষতিজনক নহে, তাহারা অল্প অল্প চুরি করে এবং চিরকাল চুরি করিবার পথ রাখে। চুরি করে কিন্তু তাহাতে মনিবের বেশী লোকসান হয়না, লাভ কম হয়। আমি সর্ব্ব প্রথমে ১৮৮৮ সালে ১০২নং আমহার্ট ষ্ট্রীটে মুদি দোকান করি। তাহাতে একজন মনিবরাখা কর্ম্মচারী ছিল, তাহার কার্য্য দ্বারা ৫১৲ পুঁজিতে ২ মাসে ৫৬৲ টাকা

লাভ হইয়াছিল। সেই দোকানের মাসিক বাজে খরচ ২৬৲ টাকা ছিল। উক্ত কর্ম্মচারী একদিন গোপনে ৷৷০ পয়সা নিজ কার্য্যে ব্যয় করায় তাহাকে ছাড়াইয়া দিয়া আর একজন নেওয়ায় পরের দুই মাসে ৫৬৲ টাকা লোক্‌সান হয় অর্থাৎ মূলধন মাত্র বজায় থাকে। সুতরাং দোকান নূতন কর্ম্মচারীর নিকটেই বিক্রয় করিয়া আমি চলিয়া আসি। সিম্‌লা এলোপ্যাথিক ষ্টোরেও জনৈক কর্ম্মচারীকে চোর ধরিলে সে বলিয়াছিল "মহাশয়, আমরা মনিবরাখা, মনিবমারা নহি, অন্যদল মনিবমারা, তাহারা মনিবের ভালমন্দ ভাবে না, নিজের পেট ভরিলেই হইল, এক মনিব মারিয়া অন্য মনিব ধরে।"

কারীকর শ্রেণীর মধ্যে অনেকে অবিশ্বাসী লোক থাকে, কিন্তু কাজে বড় পটু, সেইরূপ লোক না রাখিলে কাজ চলে না, তবে খুব সাবধান থাকিতে হয়।

বাসার চাকরেরা বাজারের পয়সা ২।৪টী চুরি করিলে বিশেষ বিরক্ত হওয়া উচিত নহে। ঘর হইতে লোটা, বাটি, কাপড়, টাকা, গহনা প্রভৃতি চুরি করিলে কখনই রাখা উচিত নহে।

ঝাড়ন চুরি। ঝাড়ন ছিঁড়িয়া গেলে এবং চাকর নূতন ঝাড়ন চাহিলে পুরাতন ঝাড়ন তাহার নিকট হইতে চাহিয়া নিয়া নূতন ঝাড়ন দিবে, নতুবা নূতন ঝাড়ন কয়েকদিন ব্যবহার করিয়া নিজে নিয়া আবার পুরাতন ঝাড়ন ব্যবহার করিবে; এবং তাহা দেখাইয়া অল্পকাল পরেই আবার নূতন ঝাড়ন চাহিবে। আমি পুরাতন ঝাড়ন জ্বালাইয়া দিতাম। দেশলাইএর বাক্স ফেরত নিয়া জ্বালাইয়া ফেলা উচিত।

আসন ত্যাগ। কর্ম্মচারীদিগকে বলিয়া রাখা উচিত যেন কাজের সময় মনিবকে দেখিয়া কাজ ফেলিয়া আসন ত্যাগ না করে।

সম্বোধন। অধীনস্থ ভদ্রলোক কর্ম্মচারী বয়োজ্যেষ্ঠ হইলে "আপনি" কনিষ্ঠ হইলে "তুমি" বলা উচিত। বয়সে ছোট হইয়া বিদ্যায় বা কোন কারণে শ্রেষ্ঠ থাকিলে "আপনি" বলা উচিত।

কর্ম্মচারীর সহিত ক্রয় বিক্রয়। একজনের সঙ্গে দুই ব্যবসায় করিতে নাই। বিশেষতঃ কর্ম্মচারী হইতে দোকানে বিক্রেয় জিনিষ কখনই ক্রয় করা উচিত নহে; কিনিলে সে তাহার নিজের স্বার্থ দেখিবে, সুতরাং ব্যবসায়ীকে ঠকিতে হইবে।

দোকান বন্ধ। রবিবার ও পর্ব্বাদি উপলক্ষে দোকান বন্ধ থাকা ভাল। তাহাতে কর্ম্মচারীদের শরীর ও মন ভাল থাকে, সুতরাং কার্য্য ক্ষমতা বৃদ্ধি হয়। কিন্তু যাঁহাদের ডাকে অর্ডার আসে তাঁহাদের দোকান একবারে বন্ধ থাকিলে ক্ষতি হয়। বন্ধের দিনের অর্ডার পরের একদিনে প্রস্তুত করা অসম্ভব। সুতরাং বন্ধের দিনে কতক কর্ম্মচারী উপস্থিত হইয়া অর্ডারের কাজ শেষ করিয়া রাখা উচিত। উপস্থিত কর্ম্মচারীদিগকে অতিরিক্ত বেতন বা অন্যদিন ছুটি দেওয়া উচিত।

সকালে কাজ সারিলে প্রতিদিন কতক কর্ম্মচারীকে সকালে ছুটি দিলে কর্ম্মচারীদের শীঘ্র কাজ শেষ করিবার ইচ্ছা হইবে। ইহা সহজ নহে।

প্রকৃতি। কর্ম্মচারী কতকটা মনিবের প্রকৃতি পায়। মনিব অলস ও অসৎ, কর্ম্মঠ ও সৎ হইলে কর্ম্মচারীও কতকটা সেই রকম হয়।

ধর্ম্মঘট। কর্ম্মচারীদের ধর্ম্মঘট নিবারণের জন্য পূর্ব্ব হইতে ভেদনীতি অবলম্বন করা উচিত। অর্থাৎ নানা দলের ও নানা জাতির লোক নেওয়া উচিত। কিন্তু কর্ম্মচারীকে পুত্রবৎ পালন করিলে ধর্ম্মঘট হইতেই পারে না।

অভাবগ্রস্ত কর্ম্মচারী। কর্ম্মচারীর অভাব দূর করিতে চেষ্টা করা উচিত। কিন্তু যার অভাব দূর করা যায় না, তাহাকে রাখা সুবিধা জনক নহে।

কর্ম্মচারীকে রক্ষা করা। কর্ম্মচারী পুত্রবৎ; তাহাকে সকল রকম আপদ হইতে রক্ষা করা কর্ত্তব্য। দোষ দেখিলে নিজে শাসন করিবে। অন্যের নিকটে দোষ যত গোপন থাকে ততই ভাল। রেল বা ষ্টীমার কোম্পানির সামান্য বেতনের কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে অন্য কেহ নালিশ

করিলে কোম্পানি বহু ব্যয়ে তাহাদিগকে রক্ষা করে। আমি দেখিয়াছি রেলওয়ের কোন বাবু আমাদের মুটের উপর কোন অন্যায় ব্যবহার করিলে যখনই তাহার উপরিস্থ কর্ম্মচারীর নিকটে পত্র লিখিয়াছি, তখনই ঐ উপরিস্থ কর্ম্মচারী নীচের কর্ম্মচারীকে আমাদের মুটের সাক্ষাতেই মুখে খুব শাসন করিয়াছে; কিন্তু পত্রের উত্তরে লিখিয়াছে; "আমার বাবুর কোন দোষ নাই, তোমার মুটেরই দোষ"। যদিও এইরূপ অসদুপায় দূষণীয়।

১৩। পেটেণ্ট ঔষধ।

(ক) পরিচালন।

পেটেণ্ট ঔষধের বিজ্ঞাপনে মিথ্যা কথা বলিতে হয় বলিয়া আপত্তি-জনক, যদি তাহা না করিয়া চলে, তবে দোষ নাই। মফঃস্বলের গরীব লোক যাহারা ডাক্তারের সাহায্য পায় না তাহাদের জন্য পেটেণ্ট ঔষধ সস্তা ও উপকারী।

ঔষধ নির্ণয়। যে রোগে অনেক লোক অনেককাল ভোগে এবং যে রোগ ভাল হয় না সেই রোগের ঔষধ করা উচিত। পেটেণ্ট্ ঔষধের প্রধান ক্ষেত্র পুরাতন জ্বর, উপদংশ, প্রমেহ, বহুমূত্র, অম্লপিত্ত, হাঁপানি, বাত, অর্শ এবং দূষিত ক্ষত ইত্যাদি; ইহাদের মধ্যে পুরাতন জ্বর ও দূষিত ক্ষত আরোগ্য হয়, অন্যগুলি প্রশমিত হয় প্রায়ই আরোগ্য হইতে দেখা যায় না।

মূল্য নির্দ্দেশ। যে গুলি বেশী কাটৃতির ঔষধ অর্থাৎ যে গুলি গরীব লোকেরা নিবে তাহার দর যত সস্তা করা যায় ততই ভাল। পুরাতন জ্বরের ও উপদংশের ঔষধ সস্তা করা উচিত। অন্য ঔষধগুলির মূল্য একটু বেশী করিতে হইবে। অর্দ্ধেকের কম লাভ রাখিলে চলিবে না। বেশী কাটৃতি হইলে মূল্য আরও কমাইতে পারা যায়।

সাজসজ্জা। প্রথমে পয়সার অভাবে সাজসজ্জা ভাল করিতে না পারিলে যথাসাধ্য করিবে, তারপর লাভ হইতে থাকিলে ক্রমে সাজসজ্জা ভাল করিতে হইবে। সাধারণ এক রোগের পেটেণ্ট্ ঔষধের উপাদান প্রায় একই থাকে, শুধু সাজ ভাল করিয়া ভালরূপে প্রচার করিলেই বেশী বিক্রয় হয়।

নামকরণ। অন্যের ঔষধের কাট্তি দেখিয়া তাহার নাম নকল করিতে যাইবে না। যেমন "সুধাসিন্ধু"র পরিবর্ত্তে "নব সুধাসিন্ধু"; তাহা হইলে তোমার পয়সা দিয়া পুরাতন "সুধাসিন্ধু" বিক্রয় বাড়াইয়া দিবে। আর বুদ্ধিমান্ লোকেরা সহজেই বুঝিবে তোমার ঔষধ ভাল নয়, শুধু অন্যের নামের সুবিধা নিয়া তুমি ব্যবসায় করিতে চাও, মুর্খ গ্রাহককে কিছু কিছু বিক্রয় করিতে পারিবে। নামটি ছোট, সুশ্রাব্য এবং রোগের নাম জ্ঞাপক হইবে। কেহ কেহ বলেন, নাম খুব অস্পষ্ট রাথাই বুদ্ধিমানের কাজ; অস্পষ্ট নাম হইলেই জানিবার ঔৎসুক্য বাড়িবে এবং চেষ্টা করিয়া জানিবে, কিন্তু আমার মতে তাহা করিলে ধৈর্য্যচ্যুতি হইবে। ঔষধ চলিলে বিক্রয় বাড়াইবার জন্য যদি ডাক্তারেরা ব্যবস্থা করিবে ইহা ইচ্ছা কর তবে উপাদান লিখিয়া দিবে।

বিজ্ঞাপন। সরল ভাষায় আবশ্যক সকল কথা লিখিয়া যথাসম্ভব সংক্ষেপ করিয়া ভাল কাগজে সুন্দর ছাপা করা চাই। নিজে আড়ালে থাকিয়া একজনকে ম্যানেজার করিয়া নিজেরই প্রশংসা করা চতুরতা প্রকাশক। প্রথমতঃ হ্যাণ্ডবিল ছাপিয়া প্রচার আরম্ভ করিতে হইবে, বিনামূল্যে নমুনা দিতে হইবে। বিক্রয় আরম্ভ হইলে এবং লাভ হইতে থাকিলে খবরের কাগজে বিজ্ঞাপন দেওয়া উচিত। পেটেণ্ট্ ঔষধ অব্যর্থ বা মহৌষধ যাহা প্রত্যেক ঔষধে লিখা হয় তাহা মিথ্যা; কুইনাইনকেও অব্যর্থ ঔষধ বলা যায় না, সুতরাং "অব্যর্থ" লিখা অন্যায়।

সোলএজেন্সি। কেহ কেহ পেটেণ্ট্ ঔষধ বাহির করিয়া বেশী কাট্তির জন্য বোম্বাই বা আমেরিকাতে হেড্ অফিস আছে বলিয়া এবং

নিজে সেই ঔষধের সোল্ এজেণ্ট বলিয়া প্রচার করে, ইহা অনেক দিন অপ্রকাশিত থাকে না, সুতরাং ইহা করা উচিত নহে।

সাধারণ পেটেণ্ট্ ঔষধের উপাদান জানা বেশী কঠিন নহে, ভাল ডাক্তারের নিকট হইতে অতি সহজেই পাওয়া যাইতে পারে; কিন্তু ইহার ব্যবসায় পরিচালন অত্যন্ত পরিশ্রম ও ব্যয়সাধ্য। সুতরাং কোনও ফলপ্রদ ঔষধের উপাদান জানিলেই শীঘ্র লাভ হইবে, তাহার কোনও নিশ্চয়তা নাই। কতকগুলি প্রচলিত পেটেণ্ট্ ঔষধের উপাদান দেওয়া হইল।

(খ) তালিকা।

(১) জ্বরের ঔষধ। [মিশ্র বা মিক্শ্চার]—পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির উপযোগী।

লাইকর এমন সাইট্রেট বা এসিটেট	...	২ ড্রাম
পটাশ সাইট্রেট	... ...	১০ গ্রেণ
টিংচার অ্যাকোনাইট্	... ...	১—১॥ ফোঁটা
স্পিরিট ইথার নাইট্রিক	... ...	১০ ফোঁটা
সিরাপ আরব্ব্লাই	... ...	১ ড্রাম
কর্পূর বাসিত জল বা পরিষ্কার জল	...	ad ৬ ড্রাম

একত্রে মিশাইয়া ১ মাত্রা হইবে।

Sig—জ্বরকালীন ১ দাগ্ করিয়া ৪ ঘণ্টা অন্তর অর্দ্ধ ছটাক জল সহ, ৩।৪ বার সেব্য।

বিশেষ দ্রষ্টব্য।—উল্লম্ফনশীল নাড়ী না থাকিলে টিং অ্যাকোনাইট প্রয়োগ করিবার বিশেষ আবশ্যকতা নাই।

(২) প্লীহা রোগের বা সবিরাম বিষম জ্বরের ঔষধ।

লাইকার আর্সেনিকালিস্ হাইড্রোক্লোর	...	২০ ফোঁটা
কুইনাইন্সাল্ফ	... ...	৪০ গ্রেণ
ম্যাগ্ সল্ফ্	... ...	১ আউন্স হইতে ১০ ড্রাম

ফেরি সলফ [বিশুদ্ধ হীরাকস্]	...	৩০ গ্রেণ
এসিড সলফিউরিক ডিল্	...	২ ড্রাম
এসিড্ কার্ব্বলিক্ লিকুইড	...	১৫ ফোঁটা
গ্লিসিরিন ...	...	৪ ড্রাম
পিপারমিন্টের জল [বা পরিস্কৃত জল] ad	...	৮ আউন্স

একত্রে মিশাইয়া ১২ মাত্রা করিবে।

পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির পক্ষে মাত্রা বা দাগ করিয়া ৩ বার, ৮ হইতে ১৪ বৎসর পর্য্যন্ত অর্দ্ধমাত্রা করিয়া, শিশুদিগের জন্য [২ হইতে ৫ বৎসর] সিকি মাত্রা। আহারের পর ৩॥ ঘণ্টা অন্তর ৩ বার সেব্য।

(৩) শোণিত শোধক সালসা।

পটাশ আওডাইড্ ...	...	৪৬ হইতে ৪৮ গ্রেণ
লাইকর হাইড্রার্জ্ পার্ক্লোর	...	৪ ড্রাম
এক্‌ষ্ট্রাক্ট হেমিডিস্‌মাস লিকুইড (অনন্ত মুলারিষ্ট)	...	৬ ড্রাম
এক্‌ষ্ট্রাক্ট ক্যাস্‌কারা স্যাগ্ লিকুইড	...	৪ ড্রাম
এক্‌ষ্ট্রাক্ট সাসাজার লিকুইড কো	...	৬॥০ ড্রাম
পরিস্কৃত জল ...	...	ad ৮ আউন্স

একত্রে মিশাইয়া ১২ দাগ বা মাত্রা হইবে।

পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির পক্ষে ১ দাগ করিয়া 8 ঘণ্টা অন্তর ৩ বার সেব্য:। অর্দ্ধছটাক গরম দুগ্ধ সহ।

(8) অম্লরোগের ঔষধ।

অঙ্গার চুর্ণ (Carbo Vegetable)	...	8 গ্রেণ
এমন্ ক্লোর (নিশাদল) ...	...	৮ গ্রেণ
পটাশ বাইকার্ব্ব ...	...	১৫—২০ গ্রেণ
পল্ভ ক্রিটা প্রিপ্যারেটা ...	...	৮ গ্রেণ
মেন্থল ...	...	½ গ্রেণ
এক্‌ষ্ট্রাক্ট বেলেডনা লিকুইড	...	½ (অর্দ্ধ ফোঁটা)

একত্রে মিশাইয়া ১ পুরিয়া হইবে; এইরূপ ৬ বা ৮ পুরিয়া করিবে।

গলা বা বুক জ্বালা আরম্ভ হইলে ১ পুরিয়া জল সহ সেবনীয়। উক্ত পুরিয়া সেবনান্তে ১৫ মিনিটের মধ্যে উপশম বুঝা যাইবে। ইহা বহু পরীক্ষিত এবং সাক্ষাৎ ফলপ্রদ বলিলেও অত্যুক্তি হয় না।

(৫) হাঁপানির ঔষধ।

শুষ্ক ধুতুরা পত্র চূর্ণ	...	...	২½ তোলা
মৌরি চূর্ণ	...	...	১ "
শুষ্ক কুল পত্র চূর্ণ	...	...	½ "
চূর্ণীকৃত চা পত্র	...	...	½ "
বাকস পত্র	...	...	½ "
সোরা চূর্ণ	...	...	২ "
তামাক পাতা চূর্ণ	...	...	২½ রতি

একত্রে উত্তমরূপে মিশাইবে।

হাঁপানির টানের সময় বা শ্বাস প্রশ্বাসের কষ্ট অনুভব করিলে উপরোক্ত মিশ্রিত চূর্ণ এক চা-চামচে পূর্ণ করিয়া জলন্ত অঙ্গারে প্রক্ষেপ করিয়া ধূম লইবে।

(৬) প্রমেহ রোগের সেবন উপযোগী ঔষধ।

পটাশ ব্রোমাইড	...	...	১০ গ্রেণ
পটাশ সাইট্রেট	...	...	১৫ গ্রেণ
টিং হাওসাইমস্	...	...	১০—১৫ ফোটা
তৈল কোপেবা (গন্ধবিরজার তৈল)			প্রত্যেকের ৫ ফোঁটা
তৈল কিউবেব্ (কাবাব চিনির তৈল)			
চন্দন তৈল	...		
টিং ক্যানাবিস ইণ্ড	...	...	২½ ফোটা
টিং ক্যান্থারাইডিস্	...	...	১ ফোঁটা
গঁদ ভিজান জল	...	...	১ আউন্স

একত্রে উত্তমরূপে মিশাইলে ১ মাত্রা হইবে, এইরূপ ৬ মাত্রা করিবে। পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির পক্ষে ১ মাত্রা করিয়া ৪ ঘণ্টা অন্তর ৩ বার সেবনীয়।

(৭) প্রমেহরোগের পিচকারীর ঔষধ।

তুঁতে বা কপার সলফেট	...	½ গ্রেণ
জিঙ্ক সলফেট ...	...	১ গ্রেণ
এলাম (ফট্‌কিরী) ...	...	১ গ্রেণ
সোডা ক্লোরেট ...	...	৩ গ্রেণ

একত্রে মিশাইয়া ১টী পূরিয়া করিবে। উক্ত পূরিয়া ঈষদুষ্ণ পরিস্রুত জলে (৬ ড্রাম) মিশাইয়া পিচকারী দিবসে ২।৩ বার দিতে হইবে।

(৮) সুগন্ধী তৈল।

চন্দন তৈল ...	...	১০ ফোঁটা
অয়েল বারগোমট্ ...	...	১০ ফোঁটা
ল্যাভেণ্ডার অয়েল ...	...	১০ ফোঁটা
হেনা আতর ...	...	৫ ফোঁটা
চামেলীর তৈল ...	...	১ আউন্স
তিল তৈল ...	...	২ আউন্স

আল্‌কানি রুট—রং করিবার জন্য আবশ্যক মত।

রং করিবার জন্য আলকানি রুট, তিল ও চামেলী তৈলে ৪৮ ঘণ্টা ভিজিলে ছাঁকিয়া লইবে। পরে অপরাপর দ্রব্যগুলি রং করা তৈলের সহিত মিশাইয়া শিশির মধ্যে ছিপি বন্ধ করিয়া রাখিতে হইবে।

(৯) উপদংশ রোগের ক্ষতান্তক চূর্ণ।

আয়োডল ...	...	১০ গ্রেণ
হাইড্রার্জ সাবক্লোর ...	...	২০ গ্রেণ
পলভ এসিড বোরিক ...	...	৩০ গ্রেণ
জিঙ্ক অক্সাইড পাউডার ...	...	৩০ গ্রেণ
ডারমেটল ...	...	৩০ গ্রেণ

একত্রে মিশাইয়া লইতে হইবে।

ক্ষতস্থান নিমপাতা সিদ্ধ জল দ্বারা ধৌত করিয়া শুষ্ক করিয়া লইবে। পরে ক্ষত স্থানে উপরোক্ত পাউডার ছড়াইয়া বাঁধিয়া রাখিবে। প্রাতে ও সন্ধ্যায় ধৌতকার্য্যের পর পাউডার লাগাইতে হইবে।

(১০) উপদংশ রোগের ক্ষতান্তক মলম।

তুঁতেভস্ম (Copper Sulphate Exsic)		২ গ্রেণ
আয়োডল্	...	... ১০ গ্রেণ
জেরোফরম্	...	... ৩০ গ্রেণ
নিমতৈল	...	... ১ ড্রাম
বোরিক অয়েণ্টমেণ্ট	...	... ½ আউন্স

একত্রে মিশাইলে মলম প্রস্তুত হইবে। ক্ষত স্থানে দুই বার লাগাইতে হইবে।

(১১) দন্ত-মঞ্জন (জীবাণুঘাতক ও সুঘ্রাণযুক্ত)।

ক্রিটা প্রিপ্যারেটা	...	... ১২ ড্রাম
ম্যাগ্ কার্ব্ব পণ্ড	...	... ৪½ ড্রাম
ঐ লেভিস্	...	... ৩½ ড্রাম
স্যালল্	...	... ১½ ড্রাম
সোহাগার খৈ	...	... ২ ড্রাম
ওয়েল মেস্থ পিপ্	...	... ১৫ ফোঁটা
ওয়েল লিমন্	...	... ১৫ ফোঁটা
এলিক্সার স্যাকারিন্	...	... ৩০ ফোঁটা

ইহার প্রস্তুত প্রকরণ সহজ সাধ্য। ইহা রীতিমত ভাবে ব্যবহার করিলে মুখের দুর্গন্ধ নাশ করে, দাঁতের গোড়া ফুলা নিবারিত হয় ও পুঁয পড়া বন্ধ হয়।

(১২) ইন্দ্রলুপ্ত বা টাকের ঔষধ।

ফ্লুইড একষ্ট্রাক্ট জাবরাণ্ডি	...	৫০ ফোঁটা
টিং ক্যাপসিকম্	... ...	১ ড্রাম
লাইকর এপিষ্টাক্সিস্	... ...	৩০ ফোঁটা
অয়েল্ রিসিনাস (রেড়ীর তেল) (Morton's)		৪০ ফোঁটা
বেরম্	... ...	২ আউন্স

একত্রে মিশাইবে। প্রাতে, ও রাত্রে শয়নকালে ১০ মিনিট কাল মালিশ করিবে।

১৪ হিসাব।

(ক) খাতা লিখিবার আবশ্যকতা।

আমার পরিচিত একজন বিদ্বান লোক খাতা লিখিবার প্রণালী না জানায় এক বাক্সেই ১০।১৫টা তহবিল পৃথক পৃথক রাখেন। তিনি প্রসিদ্ধ গ্রন্থকার। তিনি নানা লোকের উপকারের জন্য টাকা নিজের নিকটে রাখিয়া সুদে খাটাইয়া বৃদ্ধি করিয়া দিয়া থাকেন। দেশের উপকারের কাজও অনেক করেন। খাতা লিখিতে জানিলে শাকের কড়ি মাছের কড়িতে মিশিলে অসুবিধা হয় না।

শুধু নগদ বিক্রয় করিলেও ব্যবসায়ীর যে খাতা লিখা আবশ্যক, তাহা বুঝাইবার আবশ্যকতা নাই। পরিবারস্থ লোক যত কম হউক না কেন, প্রত্যেক গৃহস্থেরই খাতা লিখা আবশ্যক। দৈনিক খুচরা খরচ লেখা অসুবিধা বোধ করিলে, মোট বাজার খরচ বলিয়া লিখিতে পারেন অথবা মাসিক বাজার খরচের টাকা খরচ লিখিয়া পৃথক করিয়া রাখিতে পারেন অথবা স্ত্রী পুত্র বা পরিবারস্থ অন্য কোন লোকের হাতে দিতে পারেন। কিন্তু চাকরের বেতন, গোয়ালার, মুদির, ডাক্তারখানার, কাপড়িয়া প্রভৃতির ধার শোধের টাকা খাতায় লিখিয়া দেওয়া উচিত, নচেৎ হিসাব ভুল হইতে পারে।

আমার মুদি দোকান করিবার সময় একজন গোমস্তা বলিয়াছিল যে সে একজন গ্রাহকের নামে নালিস করিবার সময় বাজে খরচ আদালত ডিক্রী দেয় না বলিয়া মিছামিছি কতকগুলি জিনিস অতিরিক্ত খরচ লিখিয়া নালিস করিয়া ডিক্রী করাইয়াছিল। গ্রাহকের খাতা থাকিলে তাহা করিতে পারিত না। আর আমার একজন উড়িয়া পাচক বলিয়াছিল যে, তাহার পূর্ব্বমনিবের সহিত ঝগড়া হওয়ায়, সে মিছামিছি কয়েক মাসের বেতনের নালিশ করিয়া ডিক্রী করিয়া লইয়াছিল,

অপর পক্ষের খাতা থাকিলে তাহা পারিত না। আমার নামেও এক ঝি ঝগড়া করিয়া মিছামিছি নালিস করিয়াছিল। কিন্তু আমার খাতা থাকায় ডিক্রী করিতে পারে নাই। খাতা বাঁধা ও কৈফিয়ৎ কাটা হইলে বিশ্বাসযোগ্য হয়।

গৃহস্থদের খাতা লেখার নিয়ম থাকিলে কোন্ বিষয়ে কোন্ মাসে কত বেশী খরচ হয়, তাহা বুঝা যায়, এবং পর মাসে সংশোধনের চেষ্টা হয়।

(ক) খাতা।

ব্যবসায় ছোট হইলে হাজিরা বহি, চিঠি বহি, বেতন বহি, অর্ডার বহি প্রভৃতি পৃথক না করিয়া খতিয়ানের মধ্যেই রাখিতে পার। সূচীতে ঠিকানা থাকিলেই সহজে বাহির হইবে। একখানা রোকড় ও একখানা খতিয়ান নিতান্তই চাই।

খাতাগুলি রয়েল ⅛ আয়তনে যথাসম্ভব ভাল কাগজে শক্ত করিয়া বাঁধিবে, কারণ ইহাই আমাদের প্রধান দলিল, বহুকাল থাকিবে। পুস্তকের মত বাঁধাইয়া নিবে। পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের খাতার মত গুটান খাতা করিলে সস্তা হয়, কিন্তু ইহা বাঁধিতে ও খুলিতে অনেক সময় লাগে।

খাতা লিখা। (Book Keeping) পূর্ব্বকার দিনে ইহা স্কুলে শিক্ষা দেওয়া হইত। এখনে ওস্কুলে ইহা শিক্ষা দেওয়া উচিত। প্রতিদিন খরিদ বিক্রয় হইলে বা ওয়াশীল বা খরচ হইলে প্রতিদিনই খাতা লিখিবে, কৈফিয়ৎ কাটিবে এবং তহবিল মিলাইবে। নতুবা "রোজনামা, খোঁজনামা বা আহাম্মক নামা" হইবে। রোজের খাতা রোজ লিখাকে রোজনামা বলে, তাহা এক দিন পর লিখিলে সকল কথা মনে থাকে না, খুঁজিয়া খুঁজিয়া মনে করিয়া লিখিতে হয়, এই জন্য উপহাস-স্থলে ইহাকে খোঁজনামা বলে, আর তৃতীয় দিনে লিখিতে গেলে কিছুই মনে থাকে না, সুতরাং খাতা লিখিতে বসিয়া আহাম্মক হইতে হয়, এই জন্য ইহাকে

আহাম্মক নামা বলা হয়। খাজাঞ্চী মবলগবন্দী করিয়া সহি করিবে, তারপর তুমি সহি করিবে।

হাতের লিখা গুলি সুন্দর হইলেই ভাল হয়, না হইলেও অক্ষরগুলি স্পষ্ট করিয়া লিখা চাই। হাসিলের (in column) কসি যেন বেরিজের (out column) কসিয়া অর্দ্ধেক হয়।

পকেট হইতে টাকা কড়ি খরচ করিলে হিসাব মিলাইতে পারিবে না, টাকা বাক্সে রাখিয়া তারপর যাহাকে দিতে হইবে এবং যে দরুণ দিতে হইবে খাতায় লিখিয়া রসিদ নিয়া তারপর দিবে। টাকা নেওয়ার সময়ও না লিখিয়া নিবে না।

খাতায় আঁক কাটা কুটি করিবে না, কখনই erase করিবে না, আবশ্যক হইলে সাফ কাটা দিয়া উপরে বা নীচে লিখিবে।

খাতা লিখিবার রীতি পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের নিকটে শিখিবে। প্রত্যেক সহরে ও গ্রামে বড় ছোট বহুতর মুদি দোকান, মসলার দোকান প্রভৃতি দোকান ও ব্যবসায় আছে। প্রত্যেক দোকানেই খাতা ও খাতা লিখিবার পূর্ব্ব শ্রেণীর মুহুরী আছে। ইহাদের মধ্যে ২।১ জন বিচক্ষণ লোকও আছে। ইহারা লক্ষ লক্ষ টাকার নিকাশ সুচারুরূপে সম্পন্ন করিয়া থাকে। খাতা লিখা শিখিতে হইলে ইহাদের যে কোন দোকানে সাধারণ শিক্ষা হইতে পারে। ভাল রকম শিখিতে হইলে উৎকৃষ্ট মুহুরীর নিকট শিখিতে হয়। খাতা লিখার ইংরাজী কথা Book Keeping ; এই Book Keeping শিখিবার জন্য শিক্ষিত লোকেরা Commercial Schoolএ যায়। ইংরাজী রকমে খাতা লিখার বিশেষত্ব কিছু থাকিতে পারে। বাঙ্গালা রকমে খাতা লিখা ভাল রকমে শিখিয়া কিছুকাল দেখিলেইত ইংরাজী খাতা শিক্ষা হইতে পারে। এই শিক্ষার জন্য এত ব্যয় বাহুল্য ও পরিশ্রম কেন ? ব্যবসায় করিবার জন্য খাতা লিখা শিখিতে হইলে এই শিক্ষাই যথেষ্ট। যাহারা বিলাতী ব্যবসায়ে বা ব্যাঙ্কে চাকরী করিবে তাহাদের ইংরাজী রকম খাতা লিখা শিক্ষা করা আবশ্যক।

বর্ষারম্ভ। আমরা বাঙ্গালী, বাঙ্গালা সন মতেই খাতার বর্ষারম্ভ করা উচিত ও সুবিধা, কারণ সকলেই বাঙ্গালা মতে বর্ষারম্ভ করে, তাহাদের সঙ্গে হিসাব মিটাইতে সুবিধা হয়। ইউরোপীয়দের সহিত তোমার ব্যবসায় বিশেষ সম্বন্ধ থাকিলে ইংরাজী সন মতে বর্ষারম্ভ করিতে পার। বৎসরের মধ্য সময়ে কোনও মাসে ব্যবসায় আরম্ভ করিলেও প্রতিবৎসরই ঐ মাসে বর্ষারম্ভ না করিয়া, চৈত্রমাসে খাতা শেষ করিয়া বৈশাখমাস হইতে বর্ষারম্ভ করা সুবিধাজনক।

হালখাতা। যাহারা ধারে বিক্রয় করে, তাহারা বর্ষারম্ভ দিনে পাঁওনা-দারদিগকে নিমন্ত্রণ করে; উদ্দেশ্য, খাওয়ান ও বাকী আদায় করা। আমোদের সময় বাড়ীতে খাওয়ার জন্য নিমন্ত্রণ করিয়া নিয়া কড়া তাগাদা করা হয়, উপযুক্ত টাকা না দিলে চোক রাঙ্গানও হইয়া থাকে, ইহা অন্যায়। কিন্তু যাহাদের নিকট কিছু পাওনা নাই তাহাদিগকেও এক টাকা করিয়া জমা দিতে হয়, পরে কোন জিনিষ খরিদ করিয়া কাটাইয়া নিতে হয়। জিনিষ খরিদ করিবার উপায় না থাকিলে নগদ টাকাই ফেরৎ চাহিয়া নিতে হয়। এইরূপে বহুসংখ্যক জমা খরচ দ্বারা খাতার সভ্রান্তত৷ প্রমাণিত হয়। আমার মতে খাতার প্রমাণের জন্য এই সকল অনর্থক জমা খরচ করা অনাবশ্যক।

এই রকম নিয়ম থাকা উচিত যে, চৈত্র সংক্রান্তি মধ্যে সকল দেনা পাওনা মিটান এবং ১লা বৈশাখ তারিখে গ্রাহক ও অনুগ্রাহকদিগকে খাওয়ান। অমরা ইহাই করি।

গণনা। টাকা নেওয়া দেওয়ার সময় ব্যবসায়ীরা গণিয়া নেয় ও দেয়। কিন্তু অব্যবসায়ী ভদ্রলোকেরা ইহা অভদ্রতাজনক মনে করেন। না গণিয়া নিলে ও দিলে অনেক সময় ভুল হইয়া অসদ্ভাব জন্মে। "পথ চলিবে জেনে, পয়সা নিবে গণে"।

গণনার সহজ উপায়। অনেক জিনিষ গণিতে হইলে টালি ধরার নিয়মে গণিলে সহজ হয়। যাহাদের মাসিক বেতন ইত্যাদি বহুতর হিসাব

করিতে হয়, তাহাদের টেবিল (যন্ত্রী) করিয়া রাখা বা টেবিল পুস্তক খরিদ করা উচিত।

গণনার পরীক্ষা। কাহাকেও তুমি কতকগুলি টাকা দিবে। দেওয়ার সময় ২।১ টাকা কম দিয়া গণিয়া নিতে বলিবে। তখন যদি প্রাপক ঠিক কম টাকা বলিতে পারে, তবে উভয়ের গণনা ঠিক হইল।

খাজাঞ্চির পরীক্ষা। খাজাঞ্চির রোকড় ঠিক মিল আছে কিনা পরীক্ষা করিতে হইলে তহবিল হইতে কতকগুলি নোট, টাকা, রেজকি প্রভৃতি তুলিয়া নিয়া খাজাঞ্চিকে জিজ্ঞাসা করিবে, "কত টাকা নিয়াছি বল" তখন বলিতে পারিলেই খাতা ঠিক হইল, না পারিলে খাতা ঠিক নয়।

নিকাশ। লাভ ও লোকসানের সম্পূর্ণ হিসাবের নাম নিকাশ। হিসাববোধ না থাকিলে মিতব্যয়িতার সহিত কাজ হইতেছে কি না বুঝিবার উপায় থাকে না। লাভ হইতেছে কি লোকসান হইতেছে বুঝিবার জন্য আবশ্যকমত সাপ্তাহিক, মাসিক অন্ততঃ বার্ষিক নিকাশ করিয়া খরিদ, বিক্রয়, দেনা, পাওনা ও আয় ব্যয় বুঝা আবশ্যক।

নিকাশ করিতে পরিশ্রম ও ব্যয় হয় বটে, তথাপি নিকাশ করা কর্ত্তব্য। নূতন ব্যবসায়ীর ইহা বিশেষ কর্ত্তব্য।

নিকাশে দেনাঃ—মূলধন, অন্য দেনা, মুনাফা।

পাওনাঃ—মাল মজুদ, V. P. মজুদ, তহবিল, পাওনা।

মজুদ। বিক্রেয় দ্রব্যের মূল্য এমন ভাবে ধরিবে, যে মূল্যে যখন ইচ্ছা সহজে বিক্রয় হইবে। যে দ্রব্য তিন বৎসর যাবৎ বিক্রয় হয়না, তাহার মূল্য ধরা উচিত নহে। ধরিলেও টাকায় ৵ বা ।০, তবে যে সকল দ্রব্য নষ্ট হয় না এবং ভবিষ্যতে বিক্রয়ের নিশ্চয় সম্ভাবনা থাকে ইহার মূল্য টাকায় ৸০ ধরা যায়। আসবাব প্রভৃতির মূল্য প্রতি বৎসর কিছু কিছু করিয়া বাদ দিতে হয়। একবার বাদ দিলে অনেক লোকসান দেখিয়া মন খারাপ হয়। বাস্তবিক প্রথম বৎসরই লোকসান হইয়া থাকে অর্থাৎ দোকান উঠাইয়া দিলে এই সকল সিকি মূল্যেও বিক্রয় হয় না। কয়েক বৎসর

পর আসবাবের মূল্য একেবারে বাদ দিতে হয়। নিকাশের সময় মজুদ মাল ধরিবার জন্য বৎসরের শেষে ২।৩ দিন দোকান বন্ধ করা উচিত। বরং মধ্যে এক দিন খুলিয়া তার পর বন্ধ করিলে ক্ষতি কম হইবে। সমব্যবসায়ী সকলে বন্ধ রাখিলে কাহারও বিশেষ ক্ষতি হইবে না।

পাওনা। গ্রাহকের নিকটে পাওনা টাকা ও নিকাশের ফর্দ্দে প্রতি বৎসর টাকায় ৵ বাদ দিয়া ৮ বৎসর পরে সব বাদ দিলে ভাল হয়।

হিসাব পরিষ্কার। নিকাশের সময় যাহাতে দেনা ও পাওনা কম থাকে সারা বৎসর তাহার জন্য বিশেষ যত্ন রাখিতে হয়। হাতে হাতে হিসাব পরিষ্কার রাখিতে হয়। এবং দেনা পাওনা খাতায় জমা খরচ করিয়া রাখিতে হয়। সঙ্গে সঙ্গে হিসাব পরিষ্কার না রাখিলে এক মিনিটের স্থলে এক দিন খাটিয়াও হিসাব মিটাইতে পারিবে না, তারপর হয়ত ঝগড়া হইবে। পাওনা যেমন কড়া তাগাদা করিয়া আদায় করিবে, দেনাও তাগাদা করিয়া দিতে হইবে। কারণ সংসারে এইরূপ বেহিসাবী ও অলস লোক আছে, যদি তাহারা বুঝে যে তোমার নিকটে চাহিলেই প্রাপ্য টাকা পাইবে, তবে বাড়ীতে গিয়া তাগাদা করিয়াও তুমি তাহাদিগকে টাকা দিতে পারিবে না। আমার প্রথম ব্যবসায়ের সময় আমাকে অনেক বার চৈত্র মাসে পাওনাদারদিগের দোকানে আমার খাতা লইয়া গিয়া হিসাব করিয়া টাকা দিয়া আসিতে হইয়াছে।

আংশিক বিল। বিলের টাকা শোধ করিবার সময় পারতপক্ষে আংশিক শোধ করিবে না, তাহাতে রসিদ পাওয়া যায় না, মুহুরির খাটুনি বাড়ে, অনর্থক খাতা বাড়ে, সুতরাং ভুল হওয়ার সম্ভাবনাও বাড়ে। যদিও কিছু টাকা বিনা সুদে খাটান যায় তথাপি অল্প টাকার বেলায় ত সুবিধাজনক নয়ই, তবে বেশী টাকার বেলায় পৃথক্ রসিদ লইতে পারিলেও সুবিধাজনক নহে। বেতন ডাকিয়া দিবে, তাহাদের যেন তোমার নিকটে চাহিতে না হয়, ২৲১৲ করিয়া কখনই দিবে না।

ধার শোধের দিন (Due date)। সর্ব্বদা দেনা পরিশোধের নির্দ্দিষ্ট দিনের পূর্ব্বে বা অন্ততঃ সেইদিনে দেনা শোধ করিবে, সুদ না ধরিলেও এবং মহাজন বিরক্ত না হইলেও ঠিক নির্দ্দিষ্ট দিনে দেনা দিবে, সুদে টাকা ধার করিয়া শোধ করিতে হইলেও তাহাই করিবে। প্রথমে ইহাতে কিছু অসুবিধা দেখিবে বটে, কিন্তু পরে যখন মুখের কথায় অনেক টাকার কাজ চালাইতে পারিবে, তখন ইহার লাভ বুঝিতে পারিবে। "Credit is money" ইহা নিশ্চয় জানিবে। টাকা বেশী দিন রাখা লাভজনক বোধ করিলে বরং ডিউর তারিখ প্রথমেই বাড়াইয়া নিবে।

রসিদ। রসিদ স্মরণার্থ চিহ্ন, অবিশ্বাসের জন্য দলিল সকল স্থানে না হইতেও পারে। টাকা কড়ি ধার দেও, অথবা কাহারও পাওনা টাকা দেও, সর্ব্বদা রসিদ নিয়া দিবে। রসিদ নেওয়ার নিয়ম না থাকিলে অনেক সময় ভুল হয়, সুতরাং ভাল দোকানের মধ্যেও অনর্থক অবিশ্বাস ও ঝগড়া হয়, কারণ ভুল মানুষের হইবেই।

প্রাপ্য টাকা আদায় কর বা ধার নেও, সর্ব্বদা রসিদ দিয়া নিবে। এই নিয়মে সর্ব্বদা কাজ করিলে তোমার স্বাক্ষরিত দেনা ছাড়া অন্য দেনার জন্য আইনতঃ বা ধর্ম্মতঃ দায়ী হইবে না; এবং ভ্রমের সম্ভাবনাও থাকিবেনা।

১৫। ঋণ।

ঋণ কার্য্যটি প্রায় স্থলেই অনিষ্টজনক, তজ্জন্য মুসলমান ধর্ম্মে ইহার দাতা, গ্রহীতা এবং সাক্ষীকেও দোষী গণ্য করা হইয়াছে। ইংরাজীতেও আছে (Neither a lender nor a borrower be) অর্থাৎ ধার করিবে না এবং ধার দিবেও না। হিন্দুশাস্ত্রেও ঋণদান-ব্যবসায়ীকে অত্যন্ত ঘৃণিত করা হইয়াছে। কিন্তু ব্যবসায় ক্ষেত্রে অল্পদিনের জন্য অল্প পরিমাণ ঋণ অনেক স্থলেই আবশ্যক এবং নির্দ্দোষ। কোম্পানির কাগজের সুদ

নেওয়াতে কোন দোষ নাই। অর্থাৎ যে ঋণ নেওয়াতে খাতকের আয় বৃদ্ধি হয় সেই ঋণ দেওয়া ও নেওয়াতে দোষ নাই। ব্যবসায়ে উভয় পক্ষের লাভ হয়; যে ব্যবসায়ে একের ক্ষতি হইয়া অন্যের লাভ হয় তাহা সৎ ব্যবসায় নহে। জোর করিয়া যে ব্যবসায় করান হয় তাহাও সৎ ব্যবসায় নহে।

ঋণগ্রহণ। কাহারও নিকটে কোন বিষয়ে ঋণী থাকিবে না, বাধ্য হইয়া কাহারও নিকট হইতে কোন উপকার গ্রহণ করিলে (সে লোক যতই নিকৃষ্ট হউক না কেন যত শীঘ্র পার তাহার প্রত্যুপকার করিতে চেষ্টা করিবে)। ইংরাজীতে আছে—"give the devil his due," সমর্থ পক্ষে রাস্তার বৈষ্ণবের গান শুনিলেও তাহাকে ৫ পয়সা দিয়া আসিবে, নতুবা তাহার নিকট ঋণী রহিলে।

যাহার আয় ও ব্যয় সমান বা ব্যয় অপেক্ষা আয় কম তাহার পক্ষে ঋণ করা ও চুরি করা একই কথা। বরং বলিয়া নেওয়া উচিত যে "পারি তবে দিব"।

ঋণ করিয়া সম্পত্তি খরিদ করা উচিত নয়। কারণ সুদের হার সম্পত্তির আয়ের হার অপেক্ষা অধিক। অনেককে ঋণ করিয়া সম্পত্তি কিনিয়া সর্ব্বস্বান্ত হইতে দেখিয়াছি। তবে যদি এক বৎসর মধ্যে অন্য সম্পত্তির আয় হইতে এই ঋণ শোধ হওয়ার সম্ভাবনা থাকে, তবে খরিদ করা যাইতে পারে। ভবিষ্যৎ শারীরিক উপার্জ্জনের উপর নির্ভর করিয়া সম্পত্তি ক্রয় নিতান্ত অবিবেচনার কার্য্য; কারণ মৃত্যুত সঙ্গে সঙ্গেই চলিয়াছে। সস্তা এবং সুবিধাজনক সম্পত্তির আকর্ষণ এড়াইতে না পারিয়া অনেক লোক বিপদে পড়েন।

ধারে ক্রয়। অনেক সময়েই জিনিস ধারে খরিদ অপেক্ষা সুদে টাকা ধার করিয়া জিনিস নগদ খরিদ করিলে লাভ বেশী হয়। কারণ অনেক সময়েই সুদের হার, নগদ এবং ধারে খরিদের যে তফাৎ তাহা অপেক্ষা কম। আর ব্যবসায়ীগণ ধেরো গ্রাহককে গড়ো (অচল) মাল

চালায়। যে স্থলে এই সকল অসুবিধা না থাকে সেই স্থলে ধারে কিনিতে ক্ষতি নাই।

সংসার খরচের জন্য ঋণগ্রহণ অনেক স্থলেই অন্যায়। সাংসারিক ব্যয়ের জন্য ধারে জিনিস খরিদ করা উচিত নয়, সহজে পাওয়া যায় বলিয়া ব্যয় বাহুল্য হয়, ধার করিবার অভ্যাস জন্মে, এবং চিরকালই ধার থাকে। ধনীলোকদের মধ্যেও সময় সময় এই অভ্যাস দেখা যায়। কোন কোন ব্যবসায়ীর অল্প জিনিস দিয়া বেশী লিখার কথাও শুনা যায়।

ধারে বিক্রয়। সৎ ও সম্পন্ন গ্রাহককে ডিউ হিসাবে ধার দিলে নিয়মমত শোধ করিলে ভাল কথা। আত্মীয়তা রক্ষার জন্য যদি ধার দিতে হয় তবে দিতে পার, কিন্তু রসিদ নিবে এবং আদায়ের তারিখ লিখাইয়া নিতে চেষ্টা করিবে।

কাপড়ের বড় বড় ব্যবসায়ে ব্যবসায়ী গ্রাহককে ধার না দিলে ব্যবসায় ভালরূপ চলে না, সেই স্থানেও বিশেষ সাবধানে ধার দিবে। কাপড় প্রভৃতির ব্যবসায়ে বিশেষ সুবিধা এই যে, ৪৫ দিনে (due মত) টাকা না দিলে সুদ দিতে হয়, পূর্ব্বে দিলে সুদ বাদ পাওয়া যায়। এই নিয়ম অন্যান্য ব্যবসায়েও প্রচলন করা উচিত। অব্যবসায়ী লোকদিগকে ধার দেওয়া কোনমতেই যুক্তিসঙ্গত নহে। তাহারা ধার নেওয়াকে ব্যবসায়ীর উপকার করা মনে করে। ধার না দিতে হইলে ব্যবসায়ের আরম্ভ হইতেই ধার দিবে না। একবার ধার দিতে আরম্ভ করিলে পরে ধার দেওয়া বন্ধ করা কঠিন হইবে। এক শ্রেণীর পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলে—"পা পাকড়্‌কের মাল দেও, জুতিমার্‌কের্ রোপেয়া লেও।" ইহা দুর্নীতি।

মোকদ্দমা। ধার যদি নিতান্তই দেও, তবে এমন সাবধানে দিবে যেন নালিস করিতে না হয়। কিছু ক্ষতি স্বীকার করিয়াও মোকদ্দমা হইতে ক্ষান্ত হইতে চেষ্টা করিবে। কারণ প্রথমে টাকা আদায়ের জন্যই আদালতে যাওয়া হয়, তার পর টাকা কড়ি অযথা ব্যয় ও পরিশ্রম ও দুশ্চিন্তা করিয়া

শেষে মোকদ্দমার জন্য জেদ উপস্থিত হয়। তখন প্রাপ্য টাকা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা খরচ হইয়া যায়। অনেকস্থলে দেখা গিয়াছে প্রতিপক্ষের যুক্তিযুক্ত আপোষের বিশেষ আগ্রহ সত্ত্বেও আপোষ না করিলে মোকদ্দমায় জয়ী হওয়া যায়না। কিন্তু আদর্শ মোকদ্দমা হইলে, যদি তোমার অবস্থায় কুলায় এবং অন্যায়কারীকে হয়রাণ করিতে পার, এবং প্রয়োজনীয় ক্ষতি, পরিশ্রম ও দুর্ভাবনা সহ্য করিতে পার, তাহা হইলে অন্যায়ের বিরুদ্ধে লড়িবার সময় ১৲ টাকার জন্য ১০০৲টাকাও খরচ করিবে, তাহাতে মোকদ্দমায় যদি জোর কমও থাকে এবং ক্ষতি পূরণ দেওয়ার সম্ভাবনা থাকে, তথাপি ভয় করিবে না।

মোকদ্দমা কমাইবার উপায়। সাহেবেরা সহজে মোকদ্দমা করে না, প্রথমে অপর পক্ষকে দাবির বিষয় পত্র লিখিয়া জানায়, তাহাতে কাজ না হইলে, উকিলের দ্বারা আইনের যুক্তি দিয়া দাবিপ্রমাণে পত্রদ্বারা দাবি জানায়। ইহাতে অনেক মোকদ্দমা মিটিয়া যায়। ইহাদের অনুকরণে কলিকাতায় ব্যবসায়ীরাও অনেক মোকদ্দমা কমাইয়া থাকেন। সর্ব্বত্র এই ভাবে কার্য্য করিলে অনেক মোকদ্দমা কমিয়া যাইতে পারে।

কুসীদ ব্যবসায়। ঋণদান ব্যবসায় বেশ লাভজনক, এই ব্যবসায়ের দ্বারা অনেক লোককে ধনী হইতে দেখিয়াছি। সৎ ও মিতব্যয়ী ব্যবসায়ীকে ব্যবসায় করিবার জন্য টাকা ধার দিলে অনেকস্থলেই খাতকের উপকার হয়, মহাজনেরও বহুকাল লাভ হয়, এবং মোকদ্দমা ও অসন্তোষের কারণ উপস্থিত হয় না, যেহেতু ব্যবসায়ী-খাতক তাহার উত্তমর্ণকে সর্ব্বদা উপকারী মনে করে; সুতরাং ইহা ন্যায় ব্যবসায়।

ব্যবসায়ী-খাতকদিগের হ্যাণ্ডনোটে টাকা ধার দেওয়াতে কাজের সুবিধা এবং ভয়ও কম, কারণ ব্যবসায়ীর নামে নালিশ হইলে তাহার সম্ভ্রম নষ্ট হইবে এবং তাহার ব্যবসায় চালান কষ্টকর হইবে, অতএব তাহার নামে যাহাতে নালিশ না হয় তজ্জন্য সে প্রাণপণে চেষ্টা করিবে; বিশেষতঃ ব্যবসায়ী-খাতক চক্রবৃদ্ধিহারে সুদ দিতে আপত্তি করে না, কারণ

বর্ষ শেষে নিকাশের জন্য সুদ কসিয়া আসলে জমা করে, তাহারা রেহাই চায় না। কিন্তু ব্যবসায়ী সৎ ও মিতব্যয়ী না হইলে কখনই ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ একদিনের মধ্যে দোকান বিক্রয় বা বেনামী করিয়া সরিয়া দাঁড়াইলে ধরিবার কিছুই উপায় নাই।

খাতক যত ধনী বা সম্ভ্রান্ত হউক না কেন অসৎ বুঝিতে পারিলে তাহাকে ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ নানা রকম আপত্তি উত্থাপন ও গোলমাল করিতে পারে।

পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় না করিয়া যে ঋণশোধ করিতে অসমর্থ তাহাকে সংসার খরচ, বিবাহ, শ্রাদ্ধ এবং অপর ঋণশোধের জন্য ধার দিলে অনেকস্থলেই খাতকের অপকার করা হয়, কারণ যিনি জমিদারীর নির্দ্দিষ্ট আয় দ্বারা জীবনযাত্রা নির্ব্বাহ করিতে না পারিয়া ধার করে তাহার ঋণ পরিশোধ করিবার উপায় কিরূপে হইবে? একশত টাকার বার্ষিক সুদ যাহা হয়, একশত টাকা মূল্যের সম্পত্তির বার্ষিক আয় তদপেক্ষা অত্যন্ত কম, সুতরাং জমিদারের তখন ঋণ না করিয়া জমিদারী বিক্রয় করিয়া ঋণ আদায় বা ব্যয় সংক্ষেপ করা উচিত। কিন্তু জমিদারী বিক্রয় জমিদারের নিতান্ত অসম্ভ্রমের কথা, সুতরাং তাহা তিনি করিবেন না, ব্যয়ও কমাইবেন না, কাজেই জমিদারী ক্রমশঃ মহাজনের ঘরে যাইবে। কিন্তু তখন ঋণ না পাইলে জমিদার তাহার জমিদারীর অল্প অংশ বিক্রয় করিয়া অঋণী হইবেন এবং ভবিষ্যতের জন্য মিতব্যয়ী হইতে চেষ্টা করিবেন। সুতরাং ইহাদিগকে ঋণ দেওয়া পাপের কার্য্য। অনেকে বিবাহ, শ্রাদ্ধাদি উপলক্ষে ব্যয় বাহুল্যের পরামর্শ দিয়া টাকা ধার দেওয়া এবং তাহার বাড়ী ঘর ও তালুক নিলাম করিয়া নেওয়ার ইচ্ছা করে, ইহা অন্যায় ব্যবসায়।

জমিদার তালুকদার প্রভৃতিকে টাকা ধার দিতে হইলে এবং তাহাদের সততার বিশেষ সুখ্যাতি না থাকিলে হ্যাণ্ডনোটে না দিয়া বন্ধকী তমসুক নিয়া দেওয়া উচিত, কারণ তাহারা আইন ও আদালত ভাল রকম জানে,

নানা রকম আপত্তি উত্থাপন করিতে চেষ্টা করিতে পারে, এইরূপ আপত্তি করাতে তাহাদের সম্ভ্রম নষ্ট হইবে না। কিন্তু তাহাদিগকে ধার দিলে একেবারে নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা কম।

পীড়িত লোকদের চিকিৎসার জন্য এবং দুর্ভিক্ষ প্রপীড়িত লোকদিগকে টাকা ধার দেওয়া আবশ্যক, কিন্তু ধার দেওয়ার সময় ইহা ভাবিতে হইবে যে সব টাকা আদায় হইবে না, আদায় না হইলেও অসমর্থ খাতককে পীড়া দিয়া টাকা আদায় করা অন্যায় হইবে। অতএব যে পরিমাণ লোকসান সহ্য করিতে পারিবে, সেই পরিমাণ ধার দিবে।

কুসীদ (সুদ)। ব্যবসায়ীদের মধ্যে যে সুদ নেয়, তাহা অপেক্ষা যে সুদ দিয়াও লাভ করে সে চতুর ও কর্ম্মঠ। তবে ছোট ব্যবসায় করিলে চতুর না হইতেও পারে, কারণ ছোট ব্যবসায়ে লাভের হার বেশীই থাকে।

সুদের হার। কাহারও মতে অমিতব্যয়ী জমিদার খাতককে বেশী সুদে টাকা ধার দেওয়া উচিত, কারণ খাতকেরা বেশী সুদের টাকা আগে শোধ করে, সুতরাং পড়িবার সম্ভাবনা কম। খাতক বিপদে পড়িয়া ধার করিলে সুদের হার বাড়ান অন্যায়, তবে টাকার বাজার টান হইলে দুর্ভিক্ষ প্রভৃতির সময় সুদের হার কিছু বৃদ্ধি করা যাইতে পারে, কিন্তু অত্যধিক কখনই নহে। তাহা করিলে খাতকেরা সম্প্রতি অসন্তুষ্ট হইবে এবং ভবিষ্যতে শত্রু হইয়া দাঁড়াইবে। আর এই ঋণদান ব্যবসায়ের দ্বারা ধনী হইয়া থাকিলে সুদের হার বৃদ্ধি না করাই উচিত হইবে।

ঋণপ্রিয়লোক। কতকগুলি অমিতব্যয়ী লোক আছে তাহারা ঋণ করিতে বড়ই ভালবাসে, ঋণ না পাইলে অসন্তুষ্ট হয়, প্রথমে অল্প টাকা ঋণ নিয়া ঠিক সময় মত আদায় করিয়া ক্রমে ঋণের পরিমাণ বাড়াইতে চেষ্টা করে। তাহাদিগকে ২।১ বার ঋণ দিয়া বন্ধুত্ব রক্ষা করিয়া তারপর ঋণ দেওয়া বন্ধ করা উচিত।

সামান্য পরিচয় স্থলে বিশেষ আপদ্ না হইলে, যদি ঋণ প্রার্থনা করে তবে বুঝিবে সেই লোক ভাল নয়, টাকা শোধ করিবে না। অল্প পরিচিত

কোন লোক দূরদেশ হইতে আসিয়া টাকা ধার চাহিলে টেলিগ্রাম করিয়া টাকা আনিবার জন্য টেলিগ্রামের মাশুলটা দিবে। টাকা ধার দিলে পাইবে কিনা সন্দেহ।

ঋণ পাওয়ার আগ্রহ। যে গ্রাহক বা খাতক ঋণ পাওয়ার জন্য যত অধিক মিনতি করিবে, ততই তাহাকে ঋণ বা ধার কম দিবে। কারণ ততই তাহার অস্বচ্ছলতা অধিক বুঝা যাইবে।

অনুগ্রহ ঋণদান। তোমার টাকা থাকিলে এবং উপকার করিবার ইচ্ছা থাকিলে ধর্ম্মভীরু ও *Regular Paymaster* লোকদিগকে বিশেষ অভাবের সময় টাকা ধার দিয়া উপকার করা উচিত। আর যে টাকা ধার দিতেছ তাহা পরিশোধ না করিলে যদি তোমার অসুবিধা না হয় তবে লোক *Regular Paymaster* না হইলেও দিতে পার। কিন্তু ঋণ-কর্ত্তা *Regular* না হইলে এবং তুমি সেই টাকার ক্ষতি সহ্য করিতে না পারিলে সেই টাকার কোন অংশ যদি তুমি তাহাকে দান করিতে পার তবে দান করাই সুবিধা। অর্থাৎ কেহ ৪০০৲ টাকা ঋণ চাহিলে তাহাকে ৫০৲ কি ১০০৲ দান কর। কেহ ২০০৲ টাকা দুই বৎসরের জন্য চাহিলে তাহাকে ঐ টাকার দুই বৎসরের সুদ ২৪৲ দান করিয়া ফেল। ইহাতে ভবিষ্যতে কলহের সম্ভাবনা থাকিবে না।

ঋণ শোধের সহজ উপায়। ভিড়ের সময় যদি রেল, ট্রাম, ষ্টিমার কোংর টিকিট কিনিতে সময় না পাও এবং বিনা পয়সায় যাতায়াত কর, এবং ঋণী থাকিতে ইচ্ছা না কর, তবে একখানা ঐ মূল্যের টিকিট কিনিয়া ছিঁড়িয়া ফেল, তবেই ঋণ শোধ হইল।

১৬। ব্যবসায় শেষ।

ব্যবসায় পৃথক করা। বখরার দোকান পৃথক করিবার সময়ও নিজেদের মধ্যে নিলাম করিয়া একজনে দোকান নিবে, অন্যেরা লাভ বা লোকসানের অংশ ভাগ করিয়া নিবে বা দিবে।

ব্যবসায় কমান বা বন্ধ করা। ব্যবসায় কর্ত্তার মৃত্যুতে, ব্যবসায়ে ক্ষতি হইলে, অথবা যে কোন কারণেই হউক ব্যবসায়কে সুসম্পন্ন করিতে না পারিলে, ব্যবসায়ের লোকসানের বা কম লাভের অংশগুলি বাদ দিতে হয়। অকর্ম্মণ্য কর্ম্মচারীদিগকে ছাড়াইয়া দিতে হয়; এবং মূলধন কমাইয়া সহজে যাহাতে সম্পাদন করা যায় সেইরূপ করিতে হয়। কিন্তু তাহাতে লোকসান বোধ করিলে ব্যবসায় বন্ধ করিতে হয়। ধার বিক্রয়ের দোকান বন্ধ করা বড় শক্ত। ব্যবসায় বন্ধ হইবে জানিলে পাওনাদারগণ আসিয়া টাকার জন্য বসিয়া থাকে। দেনাদারগণ দেখা দেয় না। কেহ সম্পূর্ণ, কেহ অর্দ্ধেক, কেহ সিকি, কেহ দুয়ানি দেয়, কেহবা একেবারেই ফাঁকি দেয়।

দোকান বা কারখানা বিক্রয় করিতে হইলে একসঙ্গে সব ক্রয় করিবার লোক পাইলে সহজ হয়, কিন্তু তাহাতে দ্রব্যের মূল্য কম হয়।

১৭। আমার ব্যবসায়।

বাল্যকালে অতি গরিব ছিলাম বলিয়া ভোজন দক্ষিণার পয়সা দিয়া সহর হইতে কাগজ পেন্সিল নিয়া গ্রামে বিক্রয় করিতাম। তাহাতে যে লাভ হইত তদ্বারা কতক পুস্তক কিনিতাম। বাকী পুস্তক একমাত্র সহধ্যায়ী শ্রীযুক্ত গিরীশচন্দ্র চক্রবর্ত্তীর নিকট হইতে নিয়া পড়িতাম। তাহার পর কুমিল্লার উকিল পরমারাধ্য স্বর্গগত গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের অন্নে প্রতিপালিত হইয়া কিছুকাল পড়ি। সেই সময় অন্যান্যের সাহায্যও কিছু পাইয়াছিলাম।

তৎপর পড়া ছাড়িয়া জীবিকা নির্ব্বাহের পথ খুঁজিবার জন্য দুইবার কলিকাতা আসিয়া ফিরিয়া যাই। একবার অ্যাকিয়াব যাইয়াও ফিরিয়া আসি। তাহার পর কুমিল্লা বঙ্গবিদ্যালয়ে মাষ্টারী করিয়া কতক টাকা পাই। জয়েণ্ট ম্যাজিষ্ট্রেট শ্রীযুক্ত আর কাষ্টিয়ার্স্ সাহেবের দত্ত টাকাও কতক ছিল। মোটে ৫৫৲ টাকা হইলে তৃতীয় বারে শ্রীযুক্ত দ্বিজদাস দত্ত

এম. এ. মহাশয়ের সহিত কলিকাতা আসি। পথে ৪৲ টাকা খরচ হয়। পূজনীয় শ্রীযুক্ত বঙ্গচন্দ্র ভট্টাচার্য্য বি. এ. মহাশয়ের সাহায্যে ও পরামর্শে ১০২নং আমহার্ষ্ট ষ্ট্রীটে ৺ঈশান চন্দ্র দত্তকে ৭৲ টাকা বেতনে কর্ম্মচারী রাখিয়া বাঙ্গালা ১২৮৯ সালে মুদি দোকান খুলি। ৫১৲ পুঁজিতে ২ মাসে ৫৬৲ টাকা লাভ হয়। আমার সহাধ্যায়ী কলিকাতার আবগারি বিভাগের বর্ত্তমান ডেপুটি কমিশনার রায় সাহেব শ্রীযুক্ত যোগেন্দ্র নাথ খাস্তগিরি মহাশয় কলেজে অধ্যয়নের সময় আমার মুদি দোকানে প্রায়ই আসিতেন এবং দোকানের উন্নতির জন্য চেষ্টা করিতেন। সেই দোকানের মাসিক বাজে খরচ ২৬৲ টাকা ছিল। কিন্তু উক্ত কর্ম্মচারী একদিন আমার দ্বিতীয় কর্ম্মচারীর সাক্ষাতে ॥০ আনা আত্মসাৎ করিয়াছিল। তাহা সহ্য করিতে না পারিয়া তাহাকে বরখাস্ত করি। অন্য কর্ম্মচারী রাখিলে ২ মাসে ৫৬৲ টাকা লোকসান হওয়ায় ৫১৲ টাকা মূল্যে তাহারই নিকট দোকান বিক্রয় করি।

তৎপর মিউনিসিপাল মার্কেটে মনোহারী দোকান করি; অনভিজ্ঞতার দরুণ তাহাও চলিল না। তখন আমার দাদার দ্বারা মাতুল ৺রামদয়াল ভট্টাচার্য্য মহাশয়ের নিকট হইতে ৫০৲ টাকা ধার করিয়া আনি।

তৎপর ৭৪ নং ফ্রি স্কুল ষ্ট্রীটে ৺ হেমচন্দ্র চক্রবর্ত্তী মহাশয়ের দোকানে ১২৲ টাকা বেতনে অনুমান ২৮ দিন চাকরি করি। এই সময় আনন্দ চন্দ্র রায় ও কেরামৎ উল্লার সাহায্যে কতক টাকা চটায় খাটাইতে আরম্ভ করি। ২।১ দিন একটা ফলের দোকানেও চাকরি করিয়াছিলাম। তারপর সেই দোকান উঠিয়া গেল।

মিউনিসিপাল মার্কেটে ৺ নবীন চন্দ্র কুণ্ডু কোম্পানীর দোকানে অনেক দিন হইতে চাকরীর প্রার্থী ছিলাম। তাহাদেরও লোকের দরকার ছিল। কিন্তু ব্রাহ্মণকে হুকুম দিয়া কাজ করান সুবিধা নয় বলিয়া আমাকে নেন নাই। হঠাৎ তাঁহাদের দুই জন গোমস্থায় মারামারি করাতে এক জন মার খাইয়া অসুস্থ হইয়া পড়িল। অন্যজনকে অবসর করিয়া দিতে বাধ্য হইলেন। তখন তাঁহাদের লোকের অভাব হওয়ায় আমাকে নিলেন।

আমাকে নেওয়ায় পর তাঁহারা বুঝিয়াছিলেন যে, আমাকে কোনও হুকুম দেওয়ার আবশ্যকতা নাই। কারণ আমি সর্ব্বনিম্ন কর্ম্মচারী ছিলাম। দৈনিক ঘর ঝাঁট দেওয়া প্রভৃতি নিয়মিত কার্য্যগুলি আমি পূর্ব্বেই করিয়া রাখিতাম। এবং উপস্থিত কার্য্যগুলিও ইঙ্গিতমাত্রেই করিয়া দিতাম। বাড়ী হইতে একজন মনিব ৺রাধা মোহন কুণ্ডু আসায় গোমস্থা একজন কমান দরকার হয়। তখন আমি সর্ব্বনিম্ন বলিয়া আমাকেই ছাড়াইয়া দিলেন; তখন আমার হাসি পাইল। ৫৲ টাকা বেতনের চাকরি, তাহা হইতে আবার অবসর!

ইহার পর ৺শ্যামাচরণ চট্টোপাধ্যায় মহাশয়ের দোকানে ১০।১৫ দিন চাকরি করিয়াছিলাম।

নবীন চন্দ্র কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে চাকরির সময়েই কুমিল্লার ৺ গুরুদয়াল সিংহ মহাশয়ের দোকানের দ্রব্যাদি কলিকাতা হইতে সরবরাহ করিবার কাজ পাইয়াছিলাম। চাকরির সঙ্গে সঙ্গেই এই কাজ করিতে ছিলাম। চাকরী গেলে তিনি আমার প্রার্থনা মত টাকা প্রতি ৲১০ পয়সা কমিশনের পরিবর্ত্তে মাসিক ৫৲ টাকা বেতন করিয়া দিলেন। হোটেলের খোরাকী ৫৲ টাকা দিতে হইত। সুতরাং খোরাকী সম্বন্ধে নিশ্চিন্ত হইলাম।

২১০।৫ কর্ণওয়ালিস ষ্ট্রীটে শ্রীযুক্ত দ্বিজদাস দত্ত মহাশয় বাসা করিয়াছিলেন। তিনি এক খানা ঘর বিনা ভাড়ায় দেওয়ায় সেইখানে থাকিয়া order supply কার্য্য করি। কিছুকাল হোটেলে খাইতাম। তারপর ৯৫ নং মেছুয়া বাজার ষ্ট্রীটে চট্টগ্রামের ছাত্রদের মেছে খাইতাম। তাঁহারা অনুগ্রহ করিয়া শুধু খোরাকীর টাকা নিতেন; তখন হইতে সঞ্চয় আরম্ভ হইল। তারপর ২ নং বেনেটোলা লেনে যশোহরের ৺গিরীশচন্দ্র দাস গুপ্ত ও ৺ অন্নদা চরণ সেন মহাশয়দের মেসে থাকিয়া কার্য্য করিতাম।

সেই সময় অর্ডার সাপ্লাই কাজের সঙ্গে সঙ্গে ৮২ নং কলেজ ষ্ট্রীটে ষ্টেসনারি ও বহির দোকান করিলাম এবং বরিশালের মাষ্টার ৺ আনন্দ মোহন দত্ত মহাশয়ের পুস্তকের প্রকাশক হইলাম। তাহাতে বেশ

লাভ হইতে লাগিল। ষ্টেসনারী দোকানে লাভ না হওয়ায় তাহা তুলিয়া দিলাম। পুস্তক প্রকাশের কাজ চলিতে লাগিল। তাহার সঙ্গে সঙ্গে কিছুকাল কাগজ পাইকারী বিক্রয়ের ব্যবসা করিলাম। তাহাতে সুবিধা হইল না। এই সময় বিবাহ হয়।

ডাক্তার শরচ্চন্দ্র দত্ত মহাশয়ের হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানা ছিল। তাঁহার অনেক অর্ডার আসিত। কিন্তু তিনি অমিতব্যয়ী বলিয়া টাকার অভাবে বাহিরের অর্ডার সাপ্লাই করিতে পারিতেন না। আমি তাঁহার সঙ্গে বন্দোবস্ত করাতে তিনি তাঁহার নামে আমার ঠিকানায় ভিঃ পিঃ পার্শেল পাঠাইতেন। সেই রসিদ গুলির মূল্য টাকায় এক আনা বাদ দিয়া আমি তাঁহাকে তৎক্ষণাৎ দিয়া ফেলিতাম। কোন পার্শেল ফেরৎ আসিলে তাহার দাম পরের দিনের টাকা হইতে কাটিয়া নিতাম। ইহাতে তাঁহার ব্যবসায় ভাল চলিতে লাগিল। আমারও বেশ লাভ হইতে লাগিল। সম্ভবতঃ এই ব্যবসায়ে আমার লাভ হইতেছে দেখিয়া কাহারও পরামর্শে তিনি ইহা বন্ধ করিয়া দিলেন। কিছুকাল পরে তাহার ব্যবসায় পূর্ব্ববৎ হইল, তাহার কিছু কাল পর উঠিয়া গেল।

অতঃপর ডাক্তার শরচ্চন্দ্র দত্ত মহাশয়ের পরামর্শে হোমিওপ্যাথিক কর্ক, সুগার অভ মিল্‌ক্ এবং গ্লোবিউল প্রভৃতি বিক্রয় করিতে আরম্ভ করি। এবং তাহার কিছুদিন পরে ১২৯৭ সালে তাঁহারই পরামর্শানুসারে ৭৮ নং কলেজ ষ্ট্রীটে " হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর " খুলি ও অর্ডার সাপ্লাই ব্যবসায় ছাড়িয়া দেই।

১২৯৯ সালে ৮১নং কলেজ ষ্ট্রীটে দোতালার উপরে "এলোপ্যাথিক ষ্টোর" খুলি। একবৎসর পরে ২০৩নং কর্ণওয়ালিস ষ্ট্রীটে "এলোপ্যাথিক ষ্টোর" স্থানান্তরিত করি।

১৩০২ সালে চুণ্টার শ্রীযুক্ত অন্নদাচরণ গুপ্ত ডেপুটি ম্যাজিষ্ট্রেট মহাশয়ের পরামর্শে ১১নং বনফিল্ড্ লেনে ক্ষুদ্র আকারে "ইকনমিক ফার্ম্মেসী" খুলিয়া ঔষধের মূল্য কমাইয়া দেই।

ইহার পর হাতে টাকা উদ্বৃত্ত হইলে মাণিকতলায় লোহার কারখানা করি। ইহাতে ১৮ হাজার টাকা লোকসান হওয়ায় মাথা খারাপ হয়।

ইহার পর "ইকনমিক ফার্ম্মেসীর" এক আলমারিতে "কড্লিভার অয়েল, কুইনাইন প্রভৃতি রাখিয়া বিক্রয় আরম্ভ করি। ইহার বিক্রয় বৃদ্ধি হইলে পশ্চিমের কোঠায় পৃথক্ এলোপ্যাথিক ঔষধ রাখিয়া বিক্রয় আরম্ভ করিলাম। কিন্তু পৃথক্ কম্পাউণ্ডার রাখা হইল না। হোমিওপ্যাথিকের একজনই এলোপ্যাথিক ঔষধও দিতে জানিত।

বিক্রয় বৃদ্ধি হইলে ইহার পূর্ব্বদিকের ঘরে ১০৲ টাকা ভাড়ায় ১৩১২ সালে শ্রীযুক্ত কুঞ্জবিহারী মুখোপাধ্যায় ও একজন কম্পাউণ্ডার লইয়া পৃথক্ দোকান করা হইল। এবং ঢাকায় ব্রাঞ্চ করা হইল। তাহার পর নরসিংহ দত্তের বাড়ীতে গুদাম নিয়া ব্যবসায় বড় করা হইল।

তাহার পর পুত্র মন্মথনাথ স্বর্গে গমন করে। তৎপর অনুমাণ ৫ বৎসর ৺ বৈদ্যনাথ, কাশীধামে ও বেলুড়ে থাকি। তাহার পর ১০ নং বনফিল্ড লেনে যাওয়ায় দোকান বড় হয়।

কলিকাতায় ব্যবসায় করিয়া খুব গরিব হইতে বড় ধনী হইয়াছে এইরূপ হাজার লোকের ইতিহাস সংগ্রহ করা যায়; সুতরাং এই ইতিহাস কয়জন আগ্রহ করিয়া পড়িবেন জানি না।

১৮। দান তত্ত্ব।

পুণ্য। ঈশ্বরে প্রণিধান, বৈধ ধর্ম্মানুষ্ঠান ও পরোপকার এই তিন কার্য্যদ্বারা পুণ্য হয়। ঈশ্বরে প্রণিধান ও বৈধ ধর্ম্মানুষ্ঠান আমাদের আলোচ্য বিষয় নহে।

উপকার। "পুণ্যং পরোপকারেচ পাপঞ্চ পরপীড়নে"। ব্যবসায় কালেও সর্ব্বদা মনে রাখিবে, জিনিষ বিক্রয় করিতেছ; কিন্তু যদি সুবিধা পাও তাহা হইলে কোন্ রকম জিনিস কিনিলে বেশী দিন টিকিবে,

কোন্‌টা অল্পদিন টিকিবে, কোন্‌টা ব্যবহারে সুবিধা বা অসুবিধা হইবে, ইত্যাদি সমস্ত বলিয়া দিবে, তাহাতে লোকের উপকার হইবে। এই রূপে বলার জন্য তুমি সাক্ষাৎ ভাবে কোন মূল্য পাইবে না বটে, কিন্তু ইহাতে তোমার পুণ্য হইবে, ইহলৌকিক মঙ্গলও হইবে, কারণ গ্রাহকসংখ্যা বাড়িবে।

অপকার। হিংস্রক পশুরাও অহিংস্রক মনুষ্য চিনে এবং অহিংস্রককে হিংসা করে না। ইহা চৈতন্যদেবের জীবনীতে পড়িয়াছি এবং সাধুদের মুখে শুনিয়াছি। অহিংস্রক মনুষ্যেরা মশা, ছারপোকাও মারে না।

প্রত্যুপকার। অসময়ে কোন ধনী লোকের নিকট হইতে উপকার পাইয়াছি, সুসময়ে তাঁহার বা তাঁহার উত্তরাধিকারীর কোন উপকার পাওয়ার আবশ্যকতা না হইলে যে কোন অভাবগ্রস্ত লোককে উপকার করিলেই প্রত্যুপকার করা হইল বলিয়া বোধ হয়।

(ক) দানবিধি।

শাস্ত্রমতে দান দুই প্রকার। প্রতিগ্রহদান ও ভরণ দান। প্রতিগ্রহ দান সুব্রাহ্মণকে এবং ভরণ দান অভাবগ্রস্থকে দিতে হয়।

দানে বড় পুণ্য, ইহা পরোপকারের অন্তর্ভূত। আভিধানিক দান একের স্বত্ব লোপ পূর্ব্বক অন্যের স্বত্ব স্থাপন বুঝায়। বাস্তবিক গরিবকে বা অন্য কারণে বিশেষ অভাবগ্রস্থ ব্যক্তিকে শ্রদ্ধার সহিত দান করাই বাস্তবিক দান। বন্ধুকে দান করিলে পুণ্য হয় না, বন্ধুতা হয়।

অর্থ অর্জ্জন অপেক্ষা সঞ্চয় করা শক্ত। সঞ্চয় অপেক্ষা সদ্ব্যয় করা শক্ত। উপযুক্ত পাত্রে দান করা আরও শক্ত, তাহাতে বহু পরিশ্রমও চিন্তার আবশ্যক। দানের জন্যও সময় সময় বিজ্ঞপন দরকার হয়, নতুবা উপযুক্ত প্রার্থী পাইবেনা, অনুপযুক্ত চতুর লোক প্রার্থী হইবে।

প্রত্যেক স্বচ্ছল ব্যক্তিরই যথাশক্তি ভোগ ও দান করা কর্ত্তব্য, নতুবা অর্থোর্জ্জনের উদ্দেশ্য সাধিত হইবেনা এবং পুত্র প্রভৃতি অপব্যয় করিবে।

যতই আয় বাড়িবে ততই দানের হার বাড়ান উচিত। অর্থাৎ ১০০৲ টাকা আয় হইলে যদি ৬।০ দান করা হয়, তবে এক হাজার টাকা আয় হইলে ২৫০৲ টাকা দান করা উচিত। এই দেশে শিক্ষার জন্য দানের পরিমাণ বড় কম, ইহার অত্যন্ত বৃদ্ধি হওয়া উচিত। হিন্দু ভাবে দানের হ্রাস হইয়াছে, কিন্তু পাশ্চাত্য ভাবে দানের পরিমাণ বৃদ্ধি হয় নাই।

শ্রদ্ধয়া দেয়ম্। শ্রদ্ধার সহিত দান করিলে অধিক পুণ্য হয়। অশ্রদ্ধার সহিত দান করিলে কম পুণ্য হয়।

দান গোপনীয়। ব্যবসায়ে যতই নামের প্রচার হয় ততই গ্রাহক বৃদ্ধি হয়, কিন্তু সাধু কার্য্যে যতই নাম প্রচারিত হয় ততই পুণ্য কমিতে থাকে।

দানের পাত্র ও স্থল। "দেশে কালেচ পাত্রেচ তদ্দানং সাত্বিকং স্মৃতং"। দেশ বিশেষে এবং কাল বিশেষে দান করিলে কেন অধিক পুণ্য হয় তাহার যুক্তি বুঝিতে পারি না; পাত্র বিশেষে দান করিলে অধিক পুণ্য হয়, ইহা স্পষ্টই বুঝা যায়।

যদ্ যত্র দুর্ল্লভং দ্রব্যং যস্মিন্ কালেঽপি বা পুনঃ।
দানার্হৈ দেশ কালৌ তৌং সাত্যাং শ্রেষ্ঠৌ ন চান্যথা॥

পরাশরভাষ্য ১।১৮১ পৃঃ।

যে স্থানে এবং যে সময়ে যে দ্রব্য দুর্ল্লভ সেই স্থানে এবং সেই সময়ে সেই দ্রব্যের দান শ্রেষ্ঠ।

যাহার যখন যে দ্রব্যের অধিক আবশ্যক তখন তাহাকে তাহা দিলে অধিক পুণ্য হইবে। বিদ্যাদান অর্থাৎ জ্ঞানদান সর্ব্বশ্রেষ্ঠ, অন্নদান দ্বিতীয়। কারণ বিদ্যাদ্বারা সূক্ষ্ম শরীরের পুষ্টি ও অন্নদ্বারা স্থূল শরীরের পুষ্টি হয়। অর্থকরী বিদ্যাদান অন্ন দানের সমান।

সর্ব্বেষামেব দানানাং বিদ্যা দানং ততোঽধিকং।
পুত্রাদি স্বজনে দদ্যাৎ বিপ্রায় নচ কৈতবে।
সকামঃ স্বর্গমাপ্নোতি নিষ্কামো মোক্ষমাপ্নুয়াৎ।

অত্রিসংহিতা।

"সমমব্রাহ্মণে দানম্ দ্বিগুণম্ ব্রাহ্মণব্রুবে।
প্রাধীতে শতসাহস্রম্ অনন্তম্ বেদ-পারগে॥"
(মনু ৭ম অধ্যায়, ৮৫ শ্লোক)

অব্রাহ্মণকে অর্থাৎ ব্রাহ্মণেতরকে যাহা দান করা হয় সেই পরিমাণ পুণ্য হয়, কর্ম্মান্বিত ব্রাহ্মণকে দান করিলে দ্বিগুণ ফল হয়, শাস্ত্রাধ্যায়ীকে দান করিলে শত সহস্রগুণ ফল পায়, আর বেদ-পারগকে দান করিলে অনন্ত ফল হয়। এখন সৎব্রাহ্মণ খুব কম পাওয়া যায়; ভাল সাধুও দুষ্প্রাপ্য। যে অল্প সংখ্যক সাধু পাওয়া যায় তাঁহাদের অভাব বড়ই কম। আর ইহাদিগেকে দেওয়ার জন্য বহুলোক ব্যস্ত।

দানের অযোগ্য পাত্র। অমিতব্যয়ী লোক অভাবগ্রস্থ হইলেও দান পাওয়ার যোগ্য নহে। যে ভাতের মাড় ফেলিয়া দেয়, যে লম্বা সার্ট ও জুতা পরে ও চুল বড় ছোট করিয়া কাটে তাহাকে দান করিতে নাই।

লৌকিক দান। বন্ধু, বান্ধব, প্রতিবাসী বা রাজকর্ম্মচারীর অনুরোধে সময় সময় এককালীন দান বা চাঁদা দিতে হয়, না দিলে অন্য সময়ে তাহাদের সাহায্য বা সহানুভূতি পাওয়া যায় না; কোন কোন স্থলে নির্যাতনও সহ্য করিতে হয়, সুতরাং তাহাও দিতে হইবে, দিয়া লৌকিকতা খাতে খরচ লিখিবে। সভাস্থলে বসিয়া চাঁদার খাতা স্বাক্ষর করিতে হইলে অশ্রদ্ধা ও অনিচ্ছার সহিত বেশী দান করিতে হয়, সুতরাং নির্জ্জনে বসিয়া স্বাক্ষর করিবার নিয়ম রাখাই সুবিধা, তবেই শ্রদ্ধার দান হইবে, অশ্রদ্ধার দানে পুণ্য হয় না।

দান প্রতিদান। অনর্থক দান ও প্রতিদান যত এড়াইতে পার ততই ভাল, ইহাতে বহু অর্থ নষ্ট ও পরিশ্রম হয়। কাজের লোকের পক্ষে এইরূপ অকাজ বৃদ্ধি করা অন্যায়। যদি কাহাকেও কিছু দেওয়ার ইচ্ছা হয়, কিন্তু দিলে সে আবার প্রতিদান করিবে বুঝ, তবে না দেওয়াই ভাল।

মুষ্টিভিক্ষা। বলবান্ লোক ভিক্ষা করিয়া খায়, পৃথিবীর কাজের কাজ কিছুই করে না, সুতরাং দুর্ভিক্ষ জন্মায়। ইহাতে অনর্থক শ্রমজীবীর

শ্রম ও বেতন বাড়ে, যদিও বৈধ বেতন বৃদ্ধি প্রার্থনীয়। আর ভিক্ষুকেরা শুধু চাউল পায়। তাহারা ভিক্ষালব্ধ চাউল অল্প মূল্যে বিক্রয় করিয়া অন্যান্য দ্রব্য ক্রয় করে। ইহাতে দাতা ও গ্রহীতার ক্ষতি হয়। আর মুষ্টিভিক্ষা দেওয়ার সময়ে ইহা অল্প মূল্যের বলিয়া অনেক সময় পাত্রাপাত্র না বিবেচনা করিয়া অসাবধানে দেওয়া হয়, অপর দিকে পয়সা মূল্যবান্ বলিয়া ইহা দান করিবার সময়ে সাধারণতঃ পাত্রাপাত্র বিবেচনা করিয়া দেওয়া হয়, সুতরাং পাত্রাপাত্র বিবেচনা না করিয়া বহুলোককে চাউল দান করা অপেক্ষা সেই চাউল অথবা তাহার মূল্য অল্প কয়েকজন বাস্তবিক অভাবগ্রস্থ লোককে বেশী পরিমাণে দিলে অবশ্যই অধিক পুণ্য হইবে। যে সকল সন্ন্যাসী শুধু মুষ্টিভিক্ষাদ্বারা জীবিকা নির্ব্বাহের সংকল্প করিয়াছেন তাঁহাদিগকে অবশ্যই মুষ্টিভিক্ষা দিতে হইবে।

সহরের কাণা খোঁড়াকে দান করিয়াও মনে তৃপ্তি হয় না। কেহবা কৃত-অন্ধ, কেহবা ভিক্ষা করিয়া মদ খায়, কাহারও বা দুইটী স্ত্রী।

(খ) দানপ্রণালী।

নিয়মাবলী। দান করিবার পূর্ব্বে একটা নিয়মাবলী করিবে এবং আবশ্যকমত সময়ে সময়ে পরিবর্ত্তন করিবে। নিয়মে থাকিবে, কি রকম প্রার্থীকে দিবে এবং কোন্ স্থানের লোককে দিবে। তোমার দানের পরিমাণ যত বেশী হয় চতুঃসীমা তত বড় নিবে, যথা—জন্মগ্রাম বা বাসগ্রাম, পরগণা, জিলা, বিভাগ ইত্যাদি। ছোট ছোট দানগুলির চতুঃসীমা ছোট রাখিয়া বিশেষ দানগুলির চতুঃসীমা বড় করিতে পার। টাকার পরিমাণ যত বেশী হইবে ততই জাতিভাবেও চতুঃসীমা বড় করিবে; যথা, তোমার নিজ বংশ, তোমার শ্রেণী, তোমার জাতি, তৎপর মানুষ মাত্রই। যদি নিয়মাবলী না কর, তবে তোমার নিকটে অনেক অনুরোধ আসিবে এবং অপাত্রে বা তুলনাক্রমে অনুপযুক্ত পাত্রে দান

করিতে হইবে। অনুরোধে দান করিলে দানের ফল হইবে না। অনুরোধ রক্ষার ফল হইবে।

বড় বড় ছাত্রবৃত্তিগুলিতে, ছোট চতুঃসীমা নিলে যে গুলির প্রার্থী পাওয়ার সম্ভাবনা কম, সেইগুলির চতুঃসীমা বড় করিয়া নিবে।

দানের নিয়মগুলি এমন ভাবে করা উচিত কাহাকেও অনুনয় বা অনুরোধ করিতে না হয়, এবং অনুনয় বা অনুরোধ করিয়া ফল না হয়। অনুনয় করিয়া দান মঞ্জুর হইলে দাতার পক্ষে জ্ঞাতসারে হউক বা অজ্ঞাতসারে হউক অভিমান দ্বারা অধঃপতন হইতে পারে, দান কার্য্যেরও অসুবিধা হয়।

দানের কর্ম্মকর্ত্তা। এমন লোককে দানের কর্ম্মকর্ত্তা করা যায় বা তাহার নামে উইল করা যায় যে তাহার নিজের অর্থ অতি সাবধানে দান করে। অতিব্যয়ী, অপব্যয়ী বা কৃপণের উপর ভার দিলে কার্য্য হইবার বিশেষ সম্ভাবনা নাই।

বেতনের দ্বারা দান। অভাবগ্রস্ত সবল লোককে কাজ করাইয়া বেতন দ্বারা দান করা কর্ত্তব্য। যদি এক আনার কাজ করাইয়া একটাকা দেওয়া আবশ্যক হয় তাহাও ভাল। সেই সুবিধা না থাকিলে বিনা সুদে ধার দিলে যদি টাকা আদায়ের সম্ভাবনা থাকে তবে তাহাই করিবে। যদি তাহাও সুবিধাজনক না হয়, তবে অপেক্ষাকৃত অল্প পরিমাণ দান করিবে।

শিক্ষা-ঋণ দিয়া দান। গরিব ছাত্রদিগকে পড়ার খরচ দান না করিয়া ঋণ দেওয়া অনেক স্থলে অধিক ফলপ্রদ এবং সুবিধাজনক। কারণ দান অনেকেই চাহে, ঋণ অনেকে চাহে না। ইহার চুক্তি-পত্র আমার নিকটে আছে।

অস্বচ্ছল দান। স্বচ্ছল দান করিলে অপব্যয় হইয়া থাকে। কোন ছাত্রের পাঠের খরচ ১০৲ টাকা হইলে তাহাকে ৯৲ টাকা দিলে সে মিতব্যয়িতা দ্বারা ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া ৯৲ টাকাতেই চালাইবে, নতুবা অন্য আত্মীয়ের সাহায্য নিয়া চালাইবে, আত্মীয়দের দান প্রবৃত্তি করানও

পুণ্যকার্য্য; এবং তুমি ৯ জনের নিকট হইতে ১৲ করিয়া সঞ্চয় করিয়া আর একজনকে ৯৲ দিতে পারিবে। কিন্তু ইহাতে অসম্পূর্ণ দাতা বলিয়া নামের ত্রুটি হইবে। তবে যে কাজ নির্দ্দিষ্ট সংখ্যক টাকা না হইলে কখনই হইতে পারে না এবং প্রার্থীর অন্যত্র সাহায্য পাওয়ার আশা নাই সেরূপ স্থলে সম্পূর্ণই দেওয়া আবশ্যক।

দান প্রার্থীর অভাব ভালরূপ বুঝিতে না পারিলে বিলম্ব করিয়া ২।৪ দিন ফিরাইয়া তবে দান করিবে; এবং পরিমাণেও অপেক্ষাকৃত কম করিবে।

সস্তায় বিক্রয় করিয়া দান। লোকের অভাব বুঝা বড় শক্ত, সুতরাং দান না করিয়া দ্রব্যাদি অল্প লাভে, বিনালাভে বা ক্ষতি করিয়া বিক্রয় করা সহজ। পাদরিরা খ্রীষ্ট ধর্ম্মের পুস্তক গুলি পড়তা অপেক্ষা কম মূল্যে বিক্রয় করেন, কিন্তু দান করেন না। দান করিলে লোক অনর্থক নিয়া ফেলিয়া দেয়। পয়সা দিয়া কিনিলে যত্ন করিয়া রাখে।

খুচরা দান বা ব্যক্তিগত দান। যাহার অনেক টাকা দান করা আবশ্যক তাঁহার নানা রকম অভাবগ্রস্থ ব্যক্তিকে দান করা বা অল্প অল্প দান করা অসুবিধাজনক। দান করিবার পূর্ব্বে গ্রহীতার অবস্থা ভাল রকম জানা আবশ্যক। অল্প দানের জন্য অবস্থা জানা সুবিধা হয় না। পরিচিত লোকদিগকে অভাব মত দান করাতে অসুবিধা নাই।

দানের আবেদন। কোনও অভিভাবকবিশিষ্ট লোক দান চাহিলে তাহার অভিভাবকদ্বারা স্বাক্ষর করাইয়া আবেদন করিতে বলা উচিত।

কৃতজ্ঞতা লাভ। দান করিয়া যদি প্রতিগ্রাহীর নিকটে প্রশংসা পাইতে চাও তবে এমন দান করিবে, যাহা চিরকাল করিতে পারিবে; কারণ দান বন্ধ করিলেই দানগ্রহীতা তোমার নিন্দা করিতে আরম্ভ করিবে; ইহা স্বর্গীয় ঈশ্বরচন্দ্র বিদ্যাসাগর মহাশয়ের উপদেশ।

দান প্রত্যাখ্যান। কোন অনুপযুক্ত ব্যক্তি দান চাহিলে একবার নিষেধ করিবে, তারপর সে পুনঃ পুনঃ চাহিতে থাকিলে উত্তর দিবে না। উত্তর না দিলে সে পুনঃ পুনঃ চাহিবার উপায় পাইবেনা।

(গ) সাধু।

যাঁহারা সরল প্রাণ, যে কোন ভাবে ঈশ্বরোপাসনা করেন, জীবনের আর কোনও উদ্দেশ্য নাই, এবং চরিত্র দোষ নাই, তাঁহারাই সাধু।

ঈশ্বরের উপাসনা করিলে সকল ধর্ম্মাবলম্বীই সাধু হইতে পারে। সাম্প্রদায়িক ভাব হৃদয়কে সঙ্কুচিত করে। আর্য্যশাস্ত্রে ধর্ম্ম এবং অধর্ম্ম এই দুইটি মাত্র কথা। মানুষের নামে ধর্ম্ম প্রচলিত হওয়ার পরে ধর্ম্মের মধ্যে নানারূপ সাম্প্রদায়িক ভাব আসিয়া ধর্ম্ম শব্দের অর্থ সঙ্কুচিত করিয়া ফেলিয়াছে।

সাধু চিনিবার উপায়।

১। পরমহংস কিছু চায় না, দিলে খায়।

২। দণ্ডীরা চায়, কিন্তু পাঁচ বাড়ী ভিক্ষা করিয়া না পাইলে শুধু জল খাইয়া শুইয়া থাকে।

৩। ভাল সাধুরা পয়সা ছোঁয় না, বিশেষ কোন কারণে ছুঁইতে বাধ্য হইলে, হাতে রাখে, টেঁকে রাখে না। পীড়িত বা বিশেষ কারণ না হইলে রেলে চড়ে না।

৪। থাকিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান নাই অর্থাৎ আস্তান করে না।

৫। যে সাধু সমস্ত দিন ভগবানের নাম করেন, অবসর মাত্র নাই, তিনিই প্রকৃত সাধু।

৬। যে সকল সাধু পয়সা চাহিয়া বেড়ায় বা পাইলে বড়ই সন্তুষ্ট হয়, তাহারা সাধুসংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

প্রকৃত সাধু। এখনও খাঁটি সাধু আছেন, যদিও সংখ্যা বড়ই কম। পুত্রশোকের অবস্থায় ৺ বৈদ্যনাথে থাকা কালীন পাঁচ জন প্রকৃত সাধু দেখিয়াছি। সাধারণ লোক ও যাত্রীরা ইঁহাদের খোঁজ পায় না। পাণ্ডারা ইঁহাদিগকে চিনিতে পারে ও সেবা করে। তাঁহাদের একজন শ্রীধর

স্বামী। তিনি ত্যাগী অর্থাৎ দণ্ডত্যাগী ছিলেন। দণ্ড ত্যাগ করিয়া উচ্চতর সাধনা করিতেছিলেন। তিনি শিবগঙ্গার পশ্চিমোত্তর কোণে বটতলায় অবস্থিত নবাগত এক সাধুকে দেখাইয়া আমাকে বলিয়াছিলেন "ইঁহাকে খাইতে দিও"। আমি তাঁহাকে নিমন্ত্রণ করিয়া খাওয়াইয়াছিলাম। তখন তিনি আমার নিকটে নর্ম্মদার তীরবর্ত্তী তীর্থস্থানে যাইবার ভাড়া চাহিয়াছিলেন; এবং আমি তাহা দিতে স্বীকৃত হইয়াছিলাম। এই বিষয় শ্রীধর স্বামীকে বলিলে পর তিনি অত্যন্ত ক্রুদ্ধ হইয়া বলিয়াছিনেন "লালকাপড়ওয়ালাকে খাইতে দিবে, কিন্তু টাকা পয়সা কখনও দিবে না"। তিনি ৺বৈদ্যনাথ হইতে ৺কাশীধামে এবং তথা হইতে ৺হরিদ্বার পদব্রজে যাইতেন। অসুখ হওয়ায় একবার রেল ভাড়া চাহিয়া নিয়াছিলেন।

৺কাশীধামে থাকা কালীন তিনি একজনকে এক ছড়া রুদ্রাক্ষ দিতে আমাকে বলিয়াছিলেন। আমি বলিয়াছিলাম "তাঁহার ঠিকানা আমি জানি না; আপনার নিকট মূল্য দেই।" ইহাতে তিনি অত্যন্ত ক্রুদ্ধ হইয়া বলিয়াছিলেন "তাঁহার ঠিকানা তুমি জানিত পার দিবে, না জানিতে পার না দিবে, ইহার জন্য আমি পয়সা নিতে পারিব না"।

বৈদ্যনাথে একজন ব্রহ্মচারীকে নিমন্ত্রণ করিয়া খাওয়াইবার পর দক্ষিণা দিতে চাহিলে তিনি প্রথমে রাজি হন নাই। পরে আমাদের পাণ্ডা তাঁহাকে বুঝাইয়া দিলেন যে দক্ষিণা না দিলে ব্রহ্মভোজ্যের ফল হইবে না। তাহা জানিয়া দক্ষিণা দেওয়ার জন্য তাঁহার একজন ভক্তকে আদেশ করিলেন। কিন্তু অন্য এক দিন নিমন্ত্রণ করিয়া ঐরূপ দক্ষিণা দিতে চাহিলে তিনি বিরক্ত হইয়া বলিয়াছিলেন "তোমার জন্য আমি প্রতিদিন দক্ষিণা নিতে পারিব না"। তিনি এক দিন সূর্য্যনারায়ণের মন্দিরে বসিয়া পাঠ করিতেছেন, এমন সময় একজনে বলিল "আমি আপনাকে একটা টাকা দিতে চাই"। তিনি বলিলেন "আমার টাকার দরকার নাই"। পুনঃ পুনঃ টাকা নেওয়ার জন্য বিরক্ত করিলে তিনি

টাকা নিতে রাজি হইলেন। দাতা তাঁহার সম্মুখে টাকা দেওয়া মাত্র একটা কাঙ্গালী ঐ টাকা নিয়া দৌড় দিল। কারণ সে জানিত এই ব্রহ্মচারী টাকা নেন না। ইহা দেখিয়া দাতা কষ্ট পাইতে লাগিল। তখন তিনি বলিলেন "আমি টাকা পাইয়াছি, তোমার পুণ্য হইয়াছে"।

অপর তিন জন ব্রহ্মচারী দেখিয়াছি তাঁহাদের সম্বন্ধে এমন বিশেষ ঘটনা ঘটিতে না দেখিলেও তাঁহাদিগকে একান্ত ধর্ম্মনিষ্ঠ ও চরিত্রবান বলিয়া পরিষ্কার বোধ হইয়াছিল। তন্মধ্যে ত্রিকূট পাহাড়ে এক জন সাধু দেখিয়াছি, তাঁহার আগেকার নাম ভম্ ভম্ পাণ্ডা ছিল। আর এক জন শিবধারী ও আর এক জন লাল বাবাজীর চেলা।

৺ কাশীধামে ইতঃপূর্ব্বে আর একজন দণ্ডী দেখিয়াছিলাম, পূর্ব্ব দিনে কেহ নিমন্ত্রণ করিলে তিনি সেই নিমন্ত্রণ গ্রহণ করিতেন না। স্নান আহ্নিক সমাপনান্তে যদি কেহ ডাকিয়া নিতেন তবে তথায় ভিক্ষা গ্রহণ করিতেন। অন্যথা দণ্ডীদের সত্রে ভিক্ষা গ্রহণ করিতেন।

বেশধারী-সাধু। আমরা যখন ৺ বৈদ্যনাথে ছিলাম সেইখানে আস্তান-ওয়ালা সাধু ৪ জন ছিলেন। আমি তাঁহাদের কার্য্যানুসারে রেসম বাবাজি, লাল বাবাজি, পাগড়ী বাবাজি ও সুদী বাবাজি নাম রাখিয়া ছিলাম। ইঁহাদের মধ্যে কাহারও দালাল ছিল।

এক দিন আমি ও আমার স্ত্রী ৺ গায়ত্রীর মন্দিরে বসিয়া চক্ষুর জল ফেলিতেছি ও জপ করিতেছি, এমন সময় এক জন বাঙ্গালি বাবু বলিলেন "অমুক সাধুর সঙ্গে দেখা করুন, তিনি আপনার দুঃখ দূর করিয়া দিবেন"। আমি কোন উত্তর করিলাম না। মনে করিলাম ভগবান্ আমাকে এত বড় কষ্ট দিয়াছেন, মানুষ কি প্রকারে তাহা দূর করিবে?

আর একদিন প্রাতে বাসায় বসিয়া আছি, অন্য একটি বাঙ্গালি বাবু বাসায় যাইয়া উপস্থিত। তিনি বলিলেন "আপনি খুব কষ্ট পাইয়া আসিয়াছেন শুনিয়াছি, আপনি অমুক সাধুর সঙ্গে দেখা করুন, তিনি

আপনার কষ্ট দূর করিয়া দিবেন"। আমি জিজ্ঞাসা করিলাম "আপনি কি তাঁহার শিষ্য"? তিনি বলিলেন "আমি তাঁহার শিষ্য নহি; তবে তাঁহাকে শ্রদ্ধা করি"। আমি বলিলাম, ভগবান্ আমাকে অত বড় কষ্ট দিয়াছেন, মানুষ কি প্রকারে দূর করিবে"?

তাহার কয়েক দিন পর আমার পাণ্ডা আমাকে বলিলেন "মহেশ বাবু আপনি জানেন অমুক সাধু আমার যজমান। তাঁহার হুকুম আপনাকে সস্ত্রীক তাঁহার নিকটে হাজির করা। আপনাকে তাঁহার নিকটে নিতে না পারিলে তিনি আমার প্রতি অসন্তুষ্ট হইবেন, এমন কি তিনি আমার যজমান্ না থাকিতেও পারেন"। আমি বলিলাম "আমাকে নিয়া কি হইবে? আমার গায়ে তেল মাখা আছে, ধরিয়া রাখিতে পারিবেন না" অর্থাৎ চোরেরা তেল মাখিয়া চুরি করিতে যায় যেন কেহ ধরিয়া রাখিতে না পারে। তখন তিনি বলিলেন "তিনি ধরিয়া রাখিতে পারেন বা না পারেন তাহাতে আমার ক্ষতি বৃদ্ধি নাই। আমি হাজির করিতে পারিলেই আমার কার্য্য শেষ হইল"। তখন আমার এই বিপন্ন অবস্থায় তিনি আমাকে পুত্রবৎ যত্ন করিতেছিলেন, সুতরাং আমি বলিলাম "আমি একা যাইব"। কিন্তু তিনি বলিলেন "একা গেলে হইবে না, মাকে নিয়া যাইতে হইবে"। আমি একদিন পাণ্ডাসহ সস্ত্রীক যাইয়া সাধুর আস্তানে উপস্থিত হইলাম। তখন সাধুর আনন্দের সীমা নাই। সাধু বলিলেন "তোমার প্রাণ (স্বাধীনতা) আমাকে দিতে পারিলে তোমার দুঃখ দূর করিতে পারি"। আমি বলিলাম "আমার ভক্তি ও বিশ্বাস বড়ই কম, প্রাণ দিতে পারি না; কিছু টাকা দিতে পারি"। তিনি বলিলেন "তাহাতে হবেনা টাকা কুকুরেও ছোঁয় না"। দেখিলাম তাঁহার কর্ম্মচারী, চাকর, চেলা প্রভৃতি বহুতর। গায় রেসমী পোষাক।

পশ্চিমাঞ্চলে অনেক লোক পুত্রকে সাধু করিবার মানস করে এবং সাধুকে দান করিয়া দেয়। যে সাধু হয় তাহার কোন মতামত নেওয়া হয় না। আর তখন তাহার ধর্ম্মাধর্ম্ম বুঝিবার ক্ষমতাও থাকে না।

কাশীতেও প্রকৃত সাধুর সংখ্যা বড়ই কম ; যদিও লাল কাপড়ওয়ালার সংখ্যা অত্যন্ত অধিক। প্রকৃত দণ্ডীর মধ্যেও নানা রকম লোক আছে ; কেহবা প্রাপ্ত বস্ত্র ও কমণ্ডলু বিক্রয় করিয়া পয়সা করে ; কেহবা এক-স্থানে একবার ভিক্ষা (আহার) করিয়া অন্যত্র যাইয়া বৈকালের জন্য সন্দেশ লাড়ু চাহিয়া লয়। কেহ বা ভাল খাবার জন্যই দণ্ডী হয় ; কেহবা পূর্ব্ব সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যাঙ্কে টাকা রাখিয়া দণ্ডী হয়। স্বামী ভাস্করানন্দেরও মৃত্যু সময়ে বহু লক্ষ টাকা ছিল, তাহা নিয়া শিষ্যদের মধ্যে ঝগড়া হইয়াছিল ; ইহা অনেকেই জানেন। ৺কাশীধামে একজন নগ্ন ও মৌনী পরমহংস ১৭৲ টাকার জন্য রাত্রিতে লণ্ঠন লইয়া তিন মাইল পথ হাঁটিয়া আমার বাসায় আসিয়াছিলেন ; এবং আমাদের সহিত কথা কহিয়াছিলেন।

বাবু সন্ন্যাসী। অনেক গৃহীরা সন্ন্যাসীদিগকে ভোগবিলাসের দ্রব্য দান করিয়া তাহাদের সন্ন্যাস ধর্ম্ম নষ্ট করেন। সন্ন্যাসীরাও অপক্কতা-বশতঃ দান গ্রহণ করিয়া নষ্ট হয়েন।

হঠ যোগী বা যোগাভ্যাসী। যোগ দ্বারা ঈশ্বর চিন্তার সহায়তা হয়, কিন্তু যোগী হইলেই পুণ্যাত্মা হয় না। একঘণ্টা শ্বাস বন্ধ করিয়া থাকিতে পারিলে, হাতে আগুণ ধরিতে পারিলে, শূন্যে উঠিতে পারিলে যোগী হইতে পারে ; কিন্তু যোগী হইয়াও সাধু না হইতে পারে, জুয়াচোরও হইতে পারে। সুতরাং তাহারা প্রকৃত সাধু না হইলে দানের পাত্র নহে।

মোহান্ত। সন্ন্যাসীদের মধ্যে যাঁহাদের গৃহের মায়া সম্পূর্ণ রকমে যায় নাই, তাঁহারা সন্ন্যাসী হইয়াও আশ্রম করিয়া সাধু সন্ন্যাসীদের সেবা করেন। এই কাজটীও মন্দ বলিয়া বোধ হয় না, যদি তিনি নিজে ভোগ বিলাসী না হয়েন। শাস্ত্রে ইহাদের বিধি পাওয়া যাইতেছেনা কিন্তু সর্ব্বদা অর্থ ব্যবহার করিতে করিতে অধিকাংশই বিলাসী হইয়া পড়েন। সুতরাং সাধু সন্ন্যাসী প্রভৃতির জন্য মোহান্তদিগকে দান না করিয়া নিজে সাধুসেবা করাই ভাল।

ভারতবর্ষে ৫০ লক্ষ সাধু আছে। তাহার অতি অল্প সংখ্যাই প্রকৃত সাধু। বাকী সাধুরা কার্য্য করিলে অনেক মঙ্গল সাধিত হইতে পারে। তাহারা তাহা না করিয়া অন্যের উপার্জ্জিত অন্ন ধ্বংস করিতেছে।

(ঘ) তীর্থ।

তীর্থে দান করিলে পুণ্য হয় না। কারণ তীর্থে দান গ্রহণ করিলে গ্রহীতা পতিত হয়। পতিত লোককে প্রতিগ্রহ দান করিলে পুণ্য হয় না। তীর্থের পাণ্ডাদিগকে দান না করিয়া তীর্থযাত্রীদের যাতা-য়াতের ও থাকার বন্দোবস্ত করা উচিত। আমার মতে কালীঘাটের ৺কালী মাতাকে দর্শন ও প্রণাম না করিয়া হালদার দিগকে দর্শন ও প্রণাম করিলে অধিক পুণ্য হইবে। কারণ তাহারাই ৺কালীমাতার মালিক।

তীর্থযাত্রী। আর কতকগুলি অলস লোক স্ত্রী পুত্র নিয়া তীর্থ করিতে থাকে, কোন পরিশ্রম করিতে হয় না; সমস্ত ভারতবর্ষ বিনা পয়সায় ভ্রমণ করে ও জীবিকা নির্ব্বাহ করে। পথে সন্তান হইতেও দেখিয়াছি।

(ঙ) দান সমিতি।

যাহার নিজ হাতে দান করিবার ক্ষমতা ও সুবিধা আছে, তাহার পক্ষে দান-সমিতিতে দান করিবার আবশ্যকতা নাই। দান-সমিতির সকল কাজ প্রত্যেক দাতার মনের মত হওয়া অসম্ভব।

পূর্ব্ববাঙ্গলার কলিকাতাপ্রবাসী কলেজের ছাত্রদের কতকগুলি হিতকারী সভা আছে। তাহাদের কোনটাতে ছেলেরা উপকার করিতে গিয়া অপকার করে। কার্য্য না করিয়া অর্থাৎ বার্ষিক অধিবেশনের পূর্ব্বে কয়েক দিন কার্য্য করিয়া সভার কার্য্য শেষ করা হয়। অন্তঃপুর স্ত্রীশিক্ষা একবারে farce (প্রহসন)। কাহার পরীক্ষা কে দেয় তাহার ঠিক নাই। অনেক সময় টাকার ঠিক হিসাব পাওয়া যায় না। এই আদর্শে ছাত্রদের উদ্যম নষ্ট হয়।

বেলুড়ের রামকৃষ্ণ সেবাশ্রমের অনুকরণে বহুতর রামকৃষ্ণ সেবাশ্রম হইতেছে। ইহাদের মধ্যে কোন কোন সেবাশ্রমের কর্ম্মকর্ত্তারা সৎ নহে ইহার প্রমাণ পাওয়া গিয়াছে।

যে সকল দান সমিতি রিপোর্ট ছাপেনা, এবং হিসাব দেয় না, তাহাদিগকে চাঁদা দিতে নাই।

দান করিবার সময় দেখিতে হইবে, ইহার প্রধান কর্ত্তার স্ত্রী পুত্রাদি আছে কিনা; এবং সংসারের জন্য চিন্তা করিতে হয় কিনা?—স্ত্রী পুত্র থাকিলে সমিতির জন্য এক মনে খাটিতে পারিবেন না। যদি স্ত্রী পুত্র থাকে এবং তাহাদের জন্য ইহার কোন চিন্তা করিতে না হয়, অন্য সম্পত্তি বা আয় থাকে এবং সংরক্ষণের জন্য অন্য লোক থাকে, তবে তত ক্ষতি নাই; তবে নিজের অধিক যোগ্যতা থাকিলে উভয় দিকে কাজ করিতে পারেন, এমন লোকও আছে।

যদি স্ত্রী পুত্রাদি থাকে এবং তাঁহাকেই ভরণপোষণাদি করিতে হয় তবে আশ্রম হইতে বেতন নিয়া পৃথক্ খাওয়ার বন্দোবস্ত করা ভাল, নতুবা "কর্ত্তার পাতে মাছের মুড়া" পড়িবেই। আমার জানিত অনেক সেবাশ্রম এই দোষে নষ্ট হইয়াছে। এইরূপ আশ্রমে দান করা উচিত নয়। এই সকল লোক অন্য কর্ত্তার অধীনে কাজ করিতে পারে।

স্ত্রী-পুত্রবিহীন কর্ত্তারও ভোগ বিলাসের ইচ্ছা থাকিলে তাহাকে বেতন নিয়া পৃথক খাওয়ার বন্দোবস্ত করা নিরাপদ। ভোগেচ্ছা না থাকিলে আশ্রমবাসীদের সহিত এক ভাবে থাকিতে এবং খাইতে প্রস্তুত থাকিলে সর্ব্বাপেক্ষা ভাল।

দান-সমিতির অধ্যক্ষ মিতব্যয়ী কি না, কি রকম পোষাক পরেন, ট্রামের এবং রেলের কোন্ ক্লাসে চড়েন ইত্যাদি অনুসন্ধান করিতে হইবে।

সৎ ও নিঃস্বার্থ দান সমিতির সংখ্যা এই দেশে বড় কম, সুতরাং এই সব দানের সময় দেশী কি বিদেশী দেখিবার আবশ্যকতা নাই; সৎলোক নিঃস্বার্থভাবে কাজ করিতেছে দেখিলেই দান করা উচিত।

কোনও দান সমিতির কোনও সামান্য ত্রুটি থাকিলে তাহা সংশোধন করিবার জন্য দান বন্ধ করা উচিত নয়; দান কমাইয়া পুনরায় তর্কবিতর্ক দ্বারা সংশোধন করা উচিত।

দান-সমিতির টাকা ব্যাঙ্কে রাখে কি কর্ম্মকর্ত্তার নিজের নিকটে রাখে তাহা দেখা উচিত।

কোনও দান সমিতিতে অনর্থক একাধিক ভাইস্‌প্রেসিডেণ্ট থাকিলে বুঝিবে কার্য্য করিবার লোক নাই, নামের জন্য কার্য্য নিয়াছে। কার্য্যাধিক্য থাকিলে এক এক জনের নিকটে এক এক কার্য্যের ভার থাকিলে ক্ষতি নাই।

দান-সমিতি স্বচ্ছল করা। দান-সমিতির প্রতিষ্ঠাতাগণ দানসমিতিকে স্বচ্ছল করিবার জন্য ব্যস্ত হয়েন। উপস্থিত দানকার্য্যে ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া কোম্পানির কাগজ করিতে থাকেন; অধিক টাকা জমিয়া গেলে অলস, নাম প্রার্থী, স্বার্থপর বড় লোক বা ধূর্ত্ত লোক ইহাদের কর্ত্তৃত্ব পাইয়া থাকে। অতএব দান সমিতির বাঁধা আয় না করাই ভাল। টাকা বেশী হইলে দান গ্রহীতাদের জন্য ভাল বাড়ী, ঘর, বাগান, পুকুর প্রভৃতি করা আবশ্যক। বাঁধা আয় না থাকিলে, সর্ব্বদা কৃতিত্ব দেখাইয়া চাঁদা সংগ্রহ করিতে হইলে, অলস, স্বার্থপর, নামপ্রার্থী লোক এই কাজে আসিতে চাহিবে না; সুতরাং সৎ ও কর্ম্মঠ লোকের হাতে এই সকল কাজের ভার পড়িবে এবং কাজও ভাল চলিবে। নতুবা সমিতি বন্ধ হইয়া যাইবে তাহাও ভাল।

অলস যুবকদিগকে কাজে লাগাইবার উপায়। দান সমিতিতে কিছু কিছু নির্দ্দোষ আমোদের বন্দোবস্ত থাকিলে অলস ধনীপুত্রগণকে কাজে লাগান যায়।

দানের পরিমাণ। যে সকল দান-সমিতির আয় বেশী, ব্যয় কম, তাহাদিগকে চাঁদা দিবে না। যাহাদের আয় ব্যয় উভয়ই কম, তাহাদিগকে কম দিবে। যাহাদের আয় অপেক্ষা ব্যয় বেশী তাহাদিগকে আরও বেশী দিবে।

আর অনাচরণীয় জাতিদের ভিতরে একজাতি অন্য জাতির ছোঁয়া জল পান করে না। ব্রাহ্মণাদিকে তাহাদের ছোঁয়া জল পান করাইবার পূর্ব্বে নিজেরা প্রত্যেক জাতি অন্য সব জাতির ছোঁয়া জল পান করিয়া পরে ব্রাহ্মণাদিকে তাহাদের ছোঁয়া জল পান করাইবার চেষ্টা করিলে, যুক্তিযুক্ত ও সহজ হইত বলিয়া মনে হয়।

তত্ত্ব। বিবাহাদিতে পোষাকী বস্ত্রাদি না দিয়া সেই মূল্যের অনেক আট পরে কাপড় বা থালা বাসন প্রভৃতি দিলে অনর্থক বিলাসিতা বৃদ্ধি হয় না।

ধর্ম্মশালা। বাঙ্গালার প্রতি সহরে ও বন্দরে ধর্ম্মশালা ও তাহার সঙ্গে সম্ভ্রান্ত হোটেল থাকা উচিত। গোয়ালন্দে একটা ফ্লাটে হিন্দুদের সম্ভ্রান্ত হোটেল হওয়া আবশ্যক। বাঙ্গালার বাহিরে ভারতবর্ষের সর্ব্বত্র ধর্ম্মশালা আছে। রেঙ্গুনে ও আম্বালাতে বাঙ্গালী প্রবাসীদের চাঁদায় দেবালয় আছে। সেই থানে আগন্তুক বাঙ্গালীরা কয়েক দিন থাকিতে ও খাইতে পারে।

নিমন্ত্রণ। নিমন্ত্রণে অপচয়, অভাব, অসুস্থতা ও নানারকম ত্রুটি হয়, সুতরাং নিমন্ত্রণ কমান উচিত। খাদ্যের তালিকা পূর্ব্বে পাওয়া উচিত। সন্ন্যাসীদের ও মুসলমানদের নিমন্ত্রণে অপচয় কম হয়, তাঁহারা রকম কম করে।

পরিবেষণ। পরিবেষক চতুর হইলে ভোক্তাদের পাতে দ্রব্য নষ্ট হয় না, খাওয়ারও ত্রুটি হয় না।

মিথ্যানিমন্ত্রণ। বিবাহাদিতে দূর সম্পর্কিত ও অল্প পরিচিত দূরদেশস্থিত লোকদিগকে নিমন্ত্রণ করা হয়, যাঁহারা কখনও আসিবেন না।

নিষিদ্ধ অন্ন। আমার বিশ্বাস অন্যায়রূপে উপার্জ্জনকারীর, অমিত-ব্যয়ীর ও অপরিশোধ্যঋণগ্রস্থ লোকের অন্ন খাইলে তাহার পাপের ভাগী হইতে হয়। যে বিবাহে পণ নেওয়া হয়, সেই বিবাহে নিমন্ত্রণ খাওয়া অন্যায়।

কুসংস্কার। আমাদের অনেক কুসংস্কার থাকায় অনেক কার্য্য কষ্টে সাধিত হয়। পাশ্চাত্য দেশেও অনেক কুসংস্কার আছে। বিবেকানন্দ স্বামী প্রণীত "প্রাচ্য ও পাশ্চাত্য" দ্রষ্টব্য।

শুনিয়াছি, ১২ জন এক টেবিলে খাইলে একবৎসর মধ্যে অবশ্যই ইহাদের এক জন মরিবে। তজ্জন্য তাহারা ১১ জন বা ১৩ জন করিয়া নেয়। শ্যালীকে বিবাহ করা নিতান্ত অবৈধ বলিয়া সংস্কার ছিল। অল্প-দিন হইল অতি কষ্টে আইন করিয়া বিধান করিতে হইয়াছে।

জাতিভেদ। জাতিভেদ চারি বিষয়ে। প্রথম উপবেশনে, দ্বিতীয় স্পৃষ্ট অন্নভোজনে, তৃতীয় পঙ্‌ক্তি ভোজনে, চতুর্থ বিবাহে। উপবেশনের জাতিভেদ পাশ্চাত্য দেশে নাই, এদেশেও বর্ত্তমান রাজার ইচ্ছায় রেলে, ষ্টীমারে, কোর্টে এই ভেদ নষ্ট হইতে আরম্ভ হইয়াছে। স্পৃষ্ট অন্নভোজনের জাতিভেদও পাশ্চাত্য দেশে নাই, এদেশেও নষ্ট হইতেছে। স্বাস্থ্য রক্ষার জন্য ইহা আবশ্যক। তবে শুধু জাতি বিবেচনায় না হইয়া জাতি ও চরিত্র বিবেচনায় হইলে ভাল হইত। সুতরাং পাচক স্বজাতি হইলে ও তাহার কার্য্যের পবিত্রতায় প্রতিবিশ্বাস না থাকিলে তাহার রান্না ভাত খাওয়া উচিত নহে। পঙ্‌ক্তি ভোজনের ও বিবাহের জাতিভেদ প্রায় সকল দেশেই আছে, তবে ক্রমশঃ কমিতেছে।

অনাচরণীয় জাতিদের সকলেই ব্রাহ্মণাদির আচরণীয় হইতে চেষ্টা করিতেছে। নিজেরা সভ্য, বিদ্বান্ ও ধার্ম্মিক হইয়া আচরণে ব্রাহ্মণাদির সমকক্ষ হওয়াই উৎকৃষ্ট উপায়।

আর ব্রাহ্মণদিগকে অনাচরণীয়েরা তাহাদের ছোঁয়া জল খাওয়াইলে ব্রাহ্মণাদির ক্ষতি নাই। কারণ ব্রাহ্মণাদি জাতিভেদের নিয়মগুলি (অর্থাৎ কুক্কুটমাংস ও যবনান্ন ভক্ষণ, বিলাত প্রত্যাগত লোক সমাজে প্রচলন করা প্রভৃতি) যতটা লঙ্ঘন করিতে পারেন, অনাচরণীয়েরা ততটা পারে না। সুতরাং নিজেদের জাতি রক্ষা করিতে হইলে ব্রাহ্মণাদির ছোঁয়া জল না খাওয়াই নিরাপদ।

কলিকাতার মিছিল (procession) শিক্ষিত নহে বলিয়া সমানে চলিতে পারে না এবং বরকর্ত্তাদিগকে লাঠি হাতে নিয়া মিছিলের সঙ্গে সঙ্গে দৌড়িতে হয়। সুন্দর রকমের মিছিল বাহির করিতে হইলে কাওয়াজ (parade) জানে এই রকম লোকসংগ্রহ করিবার উপায় করিতে হয়। তাহা না পারিলে মিছিল বাহির না করাই ভাল। মিছিল সমস্ত রাস্তা জুড়িয়া চলিতে থাকে; তাহাতে ট্রামগাড়ী, ঘোড়ার গাড়ী ও গরুর গাড়ীগুলি চলিতে পারে না। অন্যকে কষ্ট দিয়া আমোদ করা অন্যায়।

মিছিলে যে নৌকা ও পাহাড় সাজান হয় তাহা আদৌ সুন্দর নহে।

ফুটবল ও ঘোড় দৌড়ের জন্য বহু অর্থ ব্যয় হয়। এত ব্যয়ের আবশ্যকতা বুঝি না।

অসাবধান কার্য্য। রাস্তায় ভাঙ্গা গ্লাস ফেলা, মলমূত্রত্যাগ ও ঘর হইতে থুথু ফেলা।

অনুকরণ ও পরিবর্ত্তন। পোষাক, ভাষা, কার্য্যের ও ধর্ম্মমতের অনুকরণ করা হয়। ধীর প্রকৃতির লোকেরা সহজে অনুকরণ করিতে পারে না। সুতরাং আবশ্যক অনুকরণ ছেলেবয়স হইতে করান উচিত। বিশেষ চিন্তা করিয়া অনুকরণ করিতে হয়। চঞ্চল প্রকৃতির লোকেরা সহজে অনুকরণ করিয়া থাকে।

ধর্ম্মকার্য্যের এবং অপেক্ষাকৃত সুবিধাজনক কার্য্যপ্রণালীর অনুকরণ নিজে ভাল রকম বুঝিলে অবশ্য এবং শীঘ্র কর্ত্তব্য।

কার্য্যের সুবিধার জন্য বেশ ভূষার অনুকরণ আবশ্যক, কিন্তু সৌন্দর্য্য বৃদ্ধির জন্য অনুকরণ বিলম্ব করিয়া করাই ভাল।

কলহ। কলহই misunderstanding অর্থাৎ বুঝিবার ভুল। সাধারণতঃ একে অন্যের মনের ভাব বুঝিতে না পারিলে কলহের উৎপত্তি হয়; তারপর ইহা ক্রমশঃ বাড়িতে থাকে। একের ক্ষমাগুণ থাকিলে সহজে বাড়িতে পারে না। উভয়ের ক্ষমাগুণ থাকিলে জন্মিতেই পারে না। ইহার মধ্যে যাহার ক্ষমা গুণ বেশী, সেই বড়।

চাঁদা। সান্ধ্যসম্মিলন (evening party) প্রভৃতি সাময়িক কার্য্যের চাঁদা আদায়কারিগণ কেহ কেহ নিজের নামে অধিক টাকা স্বাক্ষর করিয়া অন্যে দ্বারা অধিক টাকা স্বাক্ষর করাইয়া লয়; টাকা দেওয়ার সময় নিজে দেয় না, দিলেও কম দেয়। প্রায়ই সাময়িক কার্য্যের টাকার হিসাব দেওয়া হয় না। উদ্বৃত্ত টাকা অনেক সময় কর্ম্মকর্ত্তারা ইচ্ছামত ব্যয় করেন।

স্বেচ্ছাসেবক। টাকা পয়সায় হয় না এমন অসাধ্য কার্য্য স্বেচ্ছাসেবকদের দ্বারা সাধিত হয়। কিন্তু অসৎ স্বেচ্ছাসেবকেরা অযাচিতভাবে প্রবেশ করে এবং কার্য্যদ্বারা কর্তৃপক্ষকে সন্তুষ্ট করিয়া ভুলাইয়া ফেলিয়া গর্হিত অন্যায় কার্য্য করিতে থাকে। সুতরাং স্বেচ্ছাসেবক বাছিবার সময় অতি সাবধান হওয়া আবশ্যক; যদি এই রকম অসৎ স্বেচ্ছাসেবক ছাড়া কার্য্য না হয় তবে কার্য্য না হওয়াই ভাল।

(চ) দান গ্রহণ।

পারত পক্ষে দান গ্রহণ করিতে নাই। দান গ্রহণ করিলে আলস্য বৃদ্ধি ও প্রকৃতি ছোট হয়। অন্যায় রকমে উপর্জ্জনকারীর দান গ্রহণে তাহার পাপের ভাগ নিতে হয়। নিষ্ঠাবান সাধুরা অমিতব্যয়ীর ও অন্যায় রকমে উপার্জ্জনকারীর দান গ্রহণ করেন না।

অভাবের সময় দান গ্রহণ করিতে বাধ্য হইলে স্বচ্ছল হওয়া মাত্র দাতাকে বা দানের পাত্রকে দান করিয়া দানগ্রহণের পাপ খণ্ডন করা কর্ত্তব্য।

১৯। সামাজিকতা।

অন্যায় আমোদ। দোলযাত্রার সময় অপরিচিত লোককে পিচকারি দেওয়া এবং তাহাতে খয়ের প্রভৃতি পাকা রং দিয়া কাপড় নষ্ট করা।

ব্রহ্মদেশে ১লা বৈশাখ তারিখে স্ত্রীলোকেরা রাস্তায় অপরিচিত পুরুষদের গায়ে জল দিয়া থাকে।

পরনিন্দা। সন্দেহ করিয়া বা অন্যের নিকটে শুনিয়া কাহারও নিন্দা করা অন্যায়। এইরূপ নিন্দা করিয়া অনুতপ্ত হইতেছি।

প্রণাম বিধি। মাতুঃ পিতুঃ কনিয়াংসম্ ন নমেৎ বয়সাধিকঃ। প্রণমেচ্চ গুরুপত্নীং জ্যেষ্ঠজায়াং বিমাতরম্॥ বয়ঃকনিষ্ঠ মামা খুড়া, মাসি ও পিসির পাদ গ্রহণ করিয়া প্রণাম শাস্ত্র সম্মত নহে।

বন্ধু পরীক্ষা। বিপদদ্বারা বন্ধুপরীক্ষা পুরাতন কথা। যে সকল বন্ধু তোমার দোষ দেখিয়া সম্মুখে বলে না, তাহাদিগকে বিশ্বাস করিবে না। বন্ধুর সহিত একবার ঝগড়া করিয়া পুনরায় বন্ধুতা স্থাপিত হইলে বন্ধুতা পাকা হয়, নতুবা বন্ধুর মধ্যে কি পরিমাণ অসৎ প্রবৃত্তি ও অন্যায় ক্ষমতা আছে তাহা জানা যায় না।

বিদেশ গমন। বিদেশ গমন দরকার, হিন্দুরা ম্লেচ্ছাচারী না হয় তাহাও দরকার। পণ্ডিতদের এই সম্বন্ধে ব্যবস্থা করা আবশ্যক।

নিষ্ঠাবান্ ব্রাহ্মণদের জাতি রক্ষা করিতে হইলে স্বপাকী হওয়া আবশ্যক।

বেশ ভূষা। নূতন ফ্যাসনের চোটে সমাজ অস্থির, সুন্দর কি কুৎসিত বিবেচনা নাই। কেহ চুল বড় ছোট করে, কেহ গোঁপ নানা রকমে কাটে। কেহ লুঙ্গি পরিয়া ব্যয় কমায়, কেহ সার্ট লম্বা করিয়া ব্যয় বাড়ায়। পাতলা ধুতিতে লজ্জা নিবারণ হয় না। আমি ২০ গজা নয়ান সুক থানে ৫ খানা ধুতি করি। গহনাতে কতক অর্থসঞ্চয় হয় বটে কিন্তু প্রথমেই স্বর্ণকার সিকি নেয়, তারপর কয়েকবার ভাঙ্গিলেই পিতল হইয়া যায়। রূপার গহনা ভাল রকম গিল্টি করিয়া ব্যবহার করিলে দোষ কি?

স্ত্রীলোকদের চুল খাট করিলে তৈল কম লাগিবে, পরিষ্কার করিতে সময় লাগিবে না, ও শুকাইতে সময় লাগিবে না।

সমস্ত ভারতবর্ষে এক রকম কাপড় ব্যবহার করিলে সস্তা হইবে।

যৌতুক। বিলাসী এবং অব্যবহার্য্য দ্রব্য দেওয়া উচিত নহে।

শ্রাদ্ধ। একদিনে বহু লোককে খাওয়াইয়া ও দান করিয়া বহু অর্থ ব্যয় করা ক্ষণজীবী শ্রাদ্ধ। তাহাতে চিন্তা ভাবনা ও অপব্যয় অনেক হয়। সেই টাকা বা তাহার সুদ দিয়া শিক্ষার বন্দোবস্ত করিলে চিরকাল কার্য্য চলে, ইহাই দীর্ঘজীবী শ্রাদ্ধ।

সমিতি। ব্যবসায়ীদের আত্মকলহভঞ্জন ও কোন গ্রাহক কোন ব্যবসায়ীর কার্য্যের বিরুদ্ধে অভিযোগ করিলে তাহার সুবিচার করিবার জন্য এবং ব্যবসায়ের উন্নতি ও সম্ভ্রম বৃদ্ধির উপায় উদ্ভাবন জন্য এবং গবর্ণমেণ্ট, রেলওয়ে কোম্পানী, ষ্টীমার কোম্পানী, পোষ্ট অফিস্, টেলিগ্রাফ অফিস্ প্রভৃতিকে অভিযোগ জানাইবার জন্য প্রত্যেক সহরে এবং বন্দরে এক একটি সভা থাকা অত্যাবশ্যক।

সমিতিতে দুই এক জন কাজের লোক থাকিলেই কাজ হয়। সমিতি সভাপতি বা সম্পাদক না হইয়া কাজ করা সুবিধা। কোরাম অল্পলোকে হওয়া উচিত। নিয়ম শক্ত হওয়া উচিত ও নিজেরা প্রতিপালন করা উচিত।

সম্ভ্রম। সম্ভ্রম নিজে দাবী করিয়া নিতে নাই বরং অযাচিত ভাবে যাহা পাবে তাহাও সহজে গ্রহণ করিবে না।

ব্রাহ্মণগণ দুঃখিত, কারণ বৈদ্য কায়েস্থেরা অনেকে পূর্ব্বের মত সম্ভ্রম করে না, কায়েস্থেরা উপনয়ন নিয়া ক্ষত্রিয় হইতেছে, কারণ তাহারা দেখিতেছে, সন্ধ্যা, পূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠা ও পরোপকারে তাহাদের কেহ কেহ অনেক ব্রাহ্মণের সমান কেহ বা বড়। তাহাদের নিকট হইতে সম্ভ্রম পাইতে হইলে বাস্তবিক ব্রাহ্মণ হইতে হইবে অর্থাৎ বাল্যকাল হইতে ব্রাহ্মণাচার পালন, সন্ধ্যা, পূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠা, পরোপকার করিতে হইবে, তাহা হইলে তাঁহারা নিশ্চয়ই সম্ভ্রম পাইবেন। বৈদ্যাদির সহিত এক রকম চাকরি ব্যবসায় করিয়া ব্রাহ্মণোচিত সম্ভ্রমের দাবী অন্যায়।

পুরাতন জমিদার ও উন্নতিশীল প্রজাদের মধ্যে সম্ভ্রম নিয়া বড় গোলমাল চলিতেছে। জোরে কাহাকেও অধিক কাল পদানত রাখা যায় না।

বাড়ীতে সাক্ষাৎ করা। যে কেহ তোমার সঙ্গে দেখা করিতে আসিলে তোমাকে ডাকিয়া দেওয়া এবং আগন্তককে যথোচিত অভ্যর্থনা করিবার ব্যবস্থা রাখা উচিত। বিশেষ আবশ্যকতা না থাকিলে বড় লোকের নিকটে যাইতে নাই।

স্মৃতি চিহ্ন। অকার্য্যকর মূর্ত্তি, মন্দির বা monument অপেক্ষা শিক্ষা বা দেশের কোন স্থায়ী কার্য্যের অনুষ্ঠান ভাল।

হুজুগ। চঞ্চল লোকেরা হুজুগের সময় কাজ করে, হুজুগ বন্ধ হইলে বসিয়া থাকে। ধীর স্থির লোকেরা নিজের বুদ্ধিতে সর্ব্বদা একভাবে কার্য্য করে।

২০। পারিবারিক ব্যবহার

(ক) পরিবার।

একান্নবর্ত্তী পরিবার। প্রকৃত উদার এবং ক্ষমাশীল হইলে একান্নবর্ত্তী পরিবার খুব ভাল, কিন্তু সেই রকম লোক সংসারে আজ কাল প্রায় দেখিতে পাওয়া যায় না, সুতরাং এই জীবন সংগ্রামের দিনে, জিনিস-পত্রের মহার্ঘতার দিনে, একান্নবর্ত্তী পরিবারের অনিষ্টকারিতা সর্ব্বদা দেখিতে পাওয়া যায়। ঝগড়া হওয়ার পূর্ব্বে স্বার্থপরতার ভাব একটু দেখা দেওয়া মাত্রেই পৃথক হইয়া পড়া উচিত। স্ত্রীলোকের ঝগড়া পৃথক হওয়ার কারণ হইলে প্রথমে খাওয়া পৃথক করিবে।

ব্যবসায়ে লাভ লোকসানের ঠিক নাই, লাভ হইলে সম্পত্তি নিয়া মোকদ্দমা, লোকসান হইলে দায়িত্ব নিয়া মোকদ্দমা। অতএব ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বেই পৃথক হইয়া ব্যবসায় করা উচিত। তাহাতে আপত্তি থাকিলে আরব্ধ ব্যবসায়ে কাহার কি পরিমাণ স্বত্ব থাকিবে তাহা নির্দ্দেশ করিয়া পরিবারস্থ লোকদের মধ্যে রেজিষ্টারি চুক্তিপত্র করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। অর্থোপার্জ্জন করিয়া নিজের ভোগ

বিলাস কথঞ্চিৎ লাঘব করিয়া পৃথকান্ন ঘনিষ্ট আত্মীয়দিগকে যথাসাধ্য সাহায্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য। একান্নবর্ত্তী পরিবারে আলস্য বৃদ্ধি করে, অনেকেই একের গলগ্রহ হয় এবং একের উপর দৌরাত্ম্য করে। একান্নবর্ত্তী পরিবারে চাকর, লৌকিকতা প্রভৃতি কতকগুলি ব্যয়সংক্ষেপ হয়। সুতরাং যতকাল একত্রে থাকা যাইতে পারে তাহাই ভাল।

যৌথ পরিবার প্রথা। কলিকাতা অঞ্চলের যৌথ পরিবার প্রথা পৃথকান্ন অপেক্ষা ভাল। বামন, চাকর, তত্ত্ব এবং চাঁদা প্রভৃতির খরচ কম পড়ে। একের অর্জ্জিত বা সঞ্চিত সম্পত্তি অন্যে পায় না। একের ঋণের জন্য অন্যে দায়ী হয় না।

ভাতের খরচ একসঙ্গে; দুধ, জলখাবার, কাপড়, ডাক্তার প্রভৃতির খরচ পৃথক থাকে। তবে বিবাহ, শক্তপীড়া, প্রভৃতিতে একে অন্যের যথাসাধ্য সাহায্য করে। ভাতের টাকাও আয় অনুসারে কম, বেশী দিয়া থাকে। ইহাতে কিছু নীচতা বৃদ্ধি করে। যথাসম্ভব খাওয়া পরা এক রকম করিতে পারিলে ভাল।

পিতা বর্ত্তমানে অথবা সৎভাব থাকার সময় সম্পত্তি ভাগ করিয়া একান্নে থাকিলে, পৃথকান্ন হওয়ার সময় ঝগড়ার সম্ভাবনা কমিয়া যায়।

বিলাতে কোন কোন পিতা ও জ্যেষ্ঠ ভ্রাতা প্রভৃতি, ছেলেদিগকে পড়ার খরচ দিয়া তমসুক নিয়া থাকেন। এদেশীয় ছেলেদের ক্রমশঃ যেরূপ অকৃতজ্ঞতার ভাব দেখা যাইতেছে, অনেককে পড়ার খরচ দিবে না, দিলেও তমসুক নেওয়ার আবশ্যক হইবে।

কুটুম্ব পোষণ। অলস, অসচ্চরিত্র গরিব কুটুম্বকে বৃত্তি দ্বারা সাহায্য করিবে, চাকরি দিবে না।

উত্তরাধিকার আইন। আমার মতে উত্তরাধিকার আইনে এইরূপ বিধি থাকা উচিত, প্রত্যেক ত্যক্ত সম্পত্তি উত্তরাধিকারীদিগকে দেওয়ার সময় সম্পত্তির পরিমাণানুসারে যত বেশী হয় (শতকরা ৫৲ হইতে ২৫৲

পর্য্যন্ত) বিজ্ঞান ও শিল্পাদি শিক্ষার জন্য দেওয়া কর্ত্তব্য। পুত্রের সংখ্যা বেশী হইলে ইহার হার কমিতে পারে।

মৃত ব্যক্তির অনুরূপ প্রকৃতির যুবকদিগের শিক্ষার জন্য এই ত্যক্ত সম্পত্তি ব্যয়িত হওয়া উচিত।

(খ) বিবাহ।

বিবাহের পাত্র পাত্রী অন্বেষণ সময়ে সদ্বংশ দেখা স্বাভাবিক। যেবংশে বহু ধনী, মানী, জ্ঞানী, বিদ্বান্ ও ধার্ম্মিক লোক ছিলেন এবং আছেন সেই বংশই সদ্বংশ। কুলাকাঙ্ক্ষী লোক সকল ঐ রকম বংশের মূর্খ, দরিদ্র, অসৎ পাত্রকেও শ্লাঘ্য এবং কাঁণা খোড়া কলহ প্রিয়া কন্যাকে শ্লাঘ্য মনে করেন। বাস্তবিক কন্যার চরিত্র, তেজস্বিতা কর্ম্মঠতা স্বাস্থ্য ও আকৃতি দেখা উচিত। ছোট মেয়ের সকল গুণ বুঝা যায় না, তজ্জন্য তাহার পিতা মাতা ও ভ্রাতার চরিত্র তেজস্বিতা, কর্ম্মঠতা ও স্বাস্থ্য দেখা উচিত। কন্যার ভ্রাতা তেজস্বী হইলে এই কন্যার গর্ভজাত পুত্র তেজস্বী হওয়ার সম্ভাবনা। "নরানাং মাতুলাকৃতি"। লোক কেবল টাকা ও ফরসার জন্য ব্যস্ত! পরমা সুন্দরী কন্যাকে শুধু পরম সুন্দর বর বিবাহ করিবে, অন্যের পক্ষে উচিত নহে।

নিজের অপেক্ষায় বেশী গরিব বা ধনীর কন্যা বিবাহ করিতে নাই। যে বরের ঘরে পাচক নাই তাহার পক্ষে পাচকওয়ালা ঘরের মেয়ে বিবাহ করিতে নাই।

নিজের তুলনায় খুব উচ্চবংশে বিবাহ সম্ভ্রমের কারণ না হইয়া অনেক স্থলে অসম্ভ্রমের কারণ হইয়া পড়ে। সদ্বংশজ কুটুম্ব দেখা হইলেই আত্ম-গৌরব প্রকাশ করিয়া অসদ্বংশজ কুটুম্বকে লজ্জিত করিয়া থাকে। বিদ্যা, ধন প্রভৃতির আকর্ষণে অল্প উচ্চবংশীয়েরা সম্বন্ধ করিতে চাহিলে ভালই ; কিন্তু পণ দিয়া কন্যা বা জামাতা আনিয়া সম্ভ্রম বৃদ্ধি করাতে

সম্ভ্রম বৃদ্ধি না হইয়া বরং সম্ভ্রম হ্রাস হয়। নূতন ধনীরা পুরাতন ধনীদের সহিত সম্বন্ধে চাল চলন, রান্না খাওয়া শিখিতে পারে।

বিধবা বিবাহ। হিন্দুর ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয়, কায়স্থ ও বৈশ্য ব্যতীত প্রায় সকল জাতিতেই বিধবা বিবাহ প্রচলিত আছে। বাঙ্গালা দেশে উচ্চ শ্রেণীর আদর্শে নিম্ন শ্রেণীতেও বিধবা বিবাহ উঠিয়া যাইতেছে। আর্য্যশাস্ত্রে বিধবা বিবাহের মতদ্বৈধ আছে। মতদ্বৈধ স্থলে যুক্তির আশ্রয় নিতে হয়। যুবতী বিধবা ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে না পারিলে তাহাকে পুনর্ব্বিবাহ দেওয়াই যুক্তি সঙ্গত। কারণ বিবাহ না দিলে দুষ্ট লোক তাহাকে নষ্ট করিবে ও সমাজ নষ্ট হইবে।

বিধবা ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে পারিলে সকল লোকেই সতী, সাধ্বী বলিয়া প্রশংসা পাইয়া থাকেন ও পূজনীয় হইয়া থাকেন এবং মৃতদার পুনঃ পত্নী গ্রহণ না করিলে সকল জাতিতেই প্রশংসিত হইয়া থাকে। সুতরাং বিধবা বিবাহ উৎকৃষ্ট কার্য্য মনে করা যাইতে পারে না। বিধবা বিবাহ দিতে হইলে মৃতদারই যোগ্য পাত্র। বাঙ্গালার পশ্চিমে, কাহার প্রভৃতি জল-আচরণীয়-জাতির মধ্যেও বিধবা বিবাহ অবাধে চল আছে।

শুনিয়াছি নেপালে ব্রাহ্মণাদি জাতির মধ্যেও বিধবা বিবাহ চল আছে। কিন্তু তাহাদিগকে নিম্নস্তরে রাখা হয়। বাঙ্গালায় ব্রাহ্মণাদির মধ্যেও বিধবা বিবাহ প্রচলন করিয়া তাহাদিগকে নিম্নস্তরে রাখিলেই হয়। তাহাদিগকে বিবাহ পূজা প্রভৃতি কার্য্যে যোগ দিতে না দিলেই হয়, তাহাদের সঙ্গে পঙ্‌ক্তি ভোজন না করিলেই হয়; এবং তাহাদের রান্না ভাত না খাইলেই হয়। কিন্তু যাঁহারা অসতী স্ত্রীলোকদের রান্না খাইতে আপত্তি করেন না, তাঁহারা বিবাহিতা বিধবার পকান্ন খাইতে কেন আপত্তি করিবেন তাহাও বুঝি না।

কন্যা বা পুত্রবধূ বিধবা হইলে যদি কর্ত্তা ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে পারেন তবে বিধবাদের ব্রহ্মচর্য্য রক্ষার কষ্ট কতক পরিমাণে কমিয়া যায়।

(গ) গৃহকার্য্য।

পাচক। ঘরের স্ত্রীলোকদের দ্বারা রন্ধন কার্য্যটা সম্পাদিত হইতে পারিলে পাচক রাখিতে নাই। পাচকের অন্ন পবিত্র হওয়া অসম্ভব, বিশেষতঃ স্ত্রীলোকদের আলস্য বৃদ্ধি হইয়া স্বাস্থ্য নষ্ট হয়।

ঘরের স্ত্রীলোকদের দ্বারা পাকের কার্য্য না চলিলে পাচক রাখিতেই হইবে। পাচক রাখিলেও একজন স্ত্রীলোক সম্মুখে দাঁড়াইয়া রান্না করাইবে। কফ ফেলিয়া বা ঘাম মুছিয়া হাত ধোয় কি না দেখিবে। পারিলে, একবেলা ঘরের স্ত্রীলোকেরা ও একবেলা পাচক রাঁধিবে।

বাঙ্গালীর মাসিক আয় দুইশত টাকা হইলেই ঘরের স্ত্রীলোকদের অনেক রোগ উপস্থিত হয়, কাজেই পাচক রাখিতে হয়। পাচক রাখিলেই খাওয়ার দফা রফা। স্বজাতীয় পাচক রাখিলে ঘরের স্ত্রীলোকদিগকে মধ্যে মধ্যে রন্ধনশালায় পাঠাইবার উপায় থাকে; যদি পাচকই রাঁধে, ঘরের মেয়েরা পরিবেষণ করিবে। তাহাও না পারিলে, ব্যঞ্জনাদি ভাগ করিয়া দিবে; নতুবা তাহার খাতিরের লোককে বেশী দিবে বা যাহাকে বেশী দেওয়া আবশ্যক তাহাকে কম দিবে। তাহাও না পারিলে রান্নাঘর হইতে একেবারে পেন্‌সন্।

চাকর। ঘরের স্ত্রীলোকদ্বারা গৃহকার্য্য সম্পাদিত না হইলে চাকর রাখা উচিত; কিন্তু তাহার সম্পূর্ণ বেতন দিলেও বেতন আদায়ের জন্য তাহাকে সম্পূর্ণ না খাটাইয়া যত কম খাটাইয়া পার এবং নিজেরা যত অধিক কার্য্য করিতে পার তাহার চেষ্টা করিবে; তবে কোন সময় চাকর না থাকিলে কষ্ট হইবে না, এবং পরিশ্রমে শরীরও ভাল থাকিবে। চাকর দিয়া কাজ করাইলে সম্ভ্রম বাড়িবে এই ভাব মনে আনিও না। নিজের কাজ নিজের ঘরের লোকদ্বারা যত সময়ে হইতে পারে, চাকরের দ্বারা তাহা অপেক্ষা সময় অনেক বেশী লাগে, কাজও ভাল হয় না।

দৈনিক কার্য্যের তালিকা। প্রত্যেক গৃহস্থেরই দৈনিক গৃহকার্য্যের একটা তালিকা ছড়া বাঁধা থাকিলে গৃহিণীদের ও নূতন চাকরের সুবিধা হয়।

ঘটী। পরিবারস্থ প্রত্যেকের এক একটী স্বতন্ত্র ঘটী থাকিলে ভাল; যে যাহার ঘটী নিয়া পায়খানায় যাইবে, উহার ভিতরে বাহিরে মাজিবে এবং সেই ঘটী দিয়াই জল পান করিবে। ইহাতে চাকরের পরিশ্রম কমিবে, নিজের একটু ব্যায়াম হইবে, ঘটী পরিষ্কার থাকিবে এবং গ্লাসের আবশ্যকতা থাকিবে না। খাওয়ার সময় গ্লাসের ব্যবহার থাকিলে প্রত্যেকের একটী করিয়া গ্লাস চাই, কিন্তু এক ঘটীতে তিন চারিজনের চলিতে পারে। যে ঘটী সর্ব্বদা মাজা হয় না, তাহা মাজিলে প্রথম ২।১ দিন হাতে ময়লা লাগে, তার পর প্রত্যহ মাজিলে হাতে ময়লা কম লাগে।

কাপড় ধোয়া। স্নানের পর নিজের কাপড়খানা ধোপাদের নিয়মমত একটু আছড়াইয়া লইয়া জল নিগড়াইয়া ছায়াতে শুকাইবে। ধোপাদের মত, আছড়াইলে কাপড় নরম হইবে না, কোচাইয়া লইলে বহর কমিবে না। চাকরদ্বারা কাপড় ধোয়াইলে ভাল করিয়া আছাড়ে না, বরং মাটিতে ফেলিয়া ময়লা করে। অবসর মত ধোয়ার দরুণ কাপড় অনেকক্ষণ জলে ভিজিয়া এবং অনেকক্ষণ রৌদ্রে শুকাইয়া কম টেকসই হয়।

জামা কেহ ঘরে ধোয় না, ঘাম লাগিয়া অব্যবহার্য্য হইয়া থাকে। মধ্যে মধ্যে ঘরে ধুইলে পরিষ্কার থাকে। তবে ইস্তিরি হয় না বটে, তথাপি ধোয়া কর্ত্তব্য।

সেলাই ও রিপু কর্ম্ম। আমাদের দেশের অনেক বালিকা মুখ্য সেলাই না শিখিয়া কেবল গৌণ সেলাই শিখে। নিত্য প্রয়োজনীয় লেপ কাঁথা, বালিশের ওয়াড়, জামা, মোজা মেরামত ও রিপুকর্ম্ম প্রভৃতি না শিখিয়া গৌণ অর্থাৎ অল্প প্রয়োজন আসন, কম্ফার্টার, গরম মোজা প্রভৃতি বয়ন শিখে।

বাজার করা। চাকর দ্বারা বাজার করান কখনই উচিত নহে, কারণ বিশ্বাসী চাকর দুর্ল্লভ। বড় লোকদের বেশী বেতনের সৎ কর্ম্মচারী দ্বারা বাজার করান উচিত।

২১। বাড়ী করা।

দেশ নির্ণয়। বিশেষ অসুবিধা না থাকিলে এবং হাতে যথেষ্ট টাকা থাকিলে পশ্চিম অঞ্চলে বাড়ী করা উচিত, কারণ জলবায়ু ভাল ও খাদ্যদ্রব্য সস্তা। বাঙ্গালীরা পূর্ব্বে পশ্চিম দেশেই ছিল, অর্থ সংগ্রহের জন্য বাঙ্গালায় আসিয়াছিল, যাহাদের যথেষ্ট অর্থ সংগ্রহ হইয়াছে, তাহাদের বাঙ্গালা দেশে থাকার কোনও আবশ্যকতা দেখা যায় না। বিশেষতঃ শাস্ত্রে আছে:—

"অঙ্গ-বঙ্গ-কলিঙ্গেষু সৌরাষ্ট্র-মগধেষু চ।
তীর্থযাত্রাং বিনা গচ্ছন্ পুনঃ সংস্কারমর্হতি॥"

স্থল নির্ণয়। "ধনিনঃ শ্রোত্রিয়ো রাজা নদী বৈদ্যশ্চ পঞ্চমঃ।
পঞ্চ যত্র ন বিদ্যন্তে তত্র বাসং ন কারয়েৎ॥"

সুতরাং মধ্যবিত্ত লোকের পক্ষে গ্রামে বাস করিবার বিশেষ আবশ্যকতা না থাকিলে সহরে বাড়ী করাই উচিত। গ্রামের পাকা বাড়ীতে খরচ অধিক পড়ে, উপযুক্ত মূল্যে বিক্রয় হয় না, বা ভাড়াটে মিলে না, বেতন দিয়া ভাল প্রহরী পাওয়া যায় না।

তীর্থবাস ও স্বাস্থ্যনিবাস। মধ্যবিত্ত লোকের টাকা হাতে হইলেই দার্জ্জিলিং বা কাশী প্রভৃতি স্থানে বাড়ী করা উচিত নহে। সেই স্থানে ২।৪ বৎসর ভাড়াটে বাড়ীতে থাকিয়া সুবিধা বোধ করিলে তাহার পর বাড়ী খরিদ বা প্রস্তুত করা উচিত। কোন কারণে সেই থানে থাকা না হইলে বাড়ীর তত্ত্বাবধান করা অসুবিধা।

প্রস্তুত প্রণালী। কন্ট্রাক্ট অপেক্ষা কমিসন হিসাবে বাড়ী করায় লোকসানের সম্ভাবনা কম। পসন্দমত বাড়ী করিতে হইলে জমি কিনিয়া

তৈয়ার করিতে হয়। তাহাতে অধিক খরচ পড়ে। সস্তায় করিতে হইলে পুরাতন বাড়ী কিনিতে হয়। বাড়ী প্রস্তুত করিয়া বিক্রয় করিলে ক্ষতি হয়।

নক্‌সা। ইঞ্জিনিয়ারদ্বারা প্লান ও তত্ত্বাবধান করাইয়া বাড়ী করিবে, ফি দিলেও অনেক লাভ হইবে। সর্ব্ব প্রথমে দেখা উচিত প্রত্যেক ঘরে আলো ও হাওয়া যায় কিনা এবং কোন রকমে অস্বাস্থ্যকর না হয়। তারপর কার্য্যের সুবিধার দিকে এবং তৎপর সৌন্দর্য্যের দিকে বিশেষ দৃষ্টি রাখিতে হইবে।

"পুবে হাঁস পশ্চিমে বাঁশ দক্ষিণ ছেড়ে উত্তর ঘেরে, বাড়ী করগে ভেড়ের ভেড়ে।"

এমন ভাবে বাড়ী করা যায় যে বাহির অপেক্ষাও ঘরের ভিতর বেশী বাতাস বহিবে; এবং ঘরের অন্ধকারময় স্থানেও বাতাস যাইবে।

কলিকাতায় হাইকোর্টের একজন বড় উকীলের বাড়ীতে যথেষ্ট স্থান থাকা সত্ত্বেও অনেক দোষ দেখিয়াছি। পায়খানাও নকসা করাইয়া করা উচিত; অনেক পায়খানার নকসায় ভুল আছে।

মেরামত। সাবেক কালের বাড়ী ৫০ বৎসর মেরামত না করিলেও নষ্ট হয় না। এখনকার বাড়ী প্রতি বৎসর মেরামত দরকার।

ফুল বাগান। দুর্ব্বাঘাসযুক্ত জমিই সুন্দর ও সস্তা বাগান। বাগানে গাছ গুলি খুব পাতলা লাগান আবশ্যক। প্রত্যহ পরিষ্কার করা চাই।

ফল বাগান। ছোট বাড়ীতে আম কাঁঠাল প্রভৃতির গাছ রোপণ করিয়া অন্ধকার ও অস্বাস্থ্যকর করা উচিত নয়। বড় বাড়ীতে ফলের বাগান করিতে হয়। গাছ পাতলা লাগাইতে হয়। বড় হইলেও যেন একটারগায়ে অন্যটা না লাগে। ফলবান্ বৃক্ষের উপর লতাগাছ দিলে গাছে ফল কমহয়। আদা ও হলুদ ছায়ায় ভাল হয়। অন্যগাছ ছায়ায় হয় না।

পুকুর। পুকুর কাটা শক্ত কাজ। মাটিয়ালগণ মাপে ঠকাইতে চেষ্টা করে। পুকুর যত অধিক গভীর হয় ততই বকচর অধিক রাখিতে হয়। বালিয়া মাটি হইলে বকচর অধিক রাখিতে হয়। চারিদিকে সিড়ি না রাখিয়া উপরে উঠা যায় এমন ভাবে ঢালু করিলে মাটি কম ভাঙ্গিবে। পুকুর কাটিয়া নর্দ্দমা দিয়া শীঘ্র জল আনিয়া ফেলিলে পার ভাঙ্গিবার আশঙ্কা কমে।

২২। স্বাস্থ্য।

মানসিক ও শারীরিক স্বাস্থ্যরক্ষা করা আবশ্যক। মানসিক স্বাস্থ্যের জন্য নির্দ্দোষ আমোদ, গান, বাজনা, সুন্দর দৃশ্য দর্শন; এবং শরীরের জন্য নিয়মিত আহার, নিদ্রা, পরিশ্রম, ভ্রমণ ও বিশুদ্ধ বায়ু সেবন ইত্যাদি আবশ্যক; কিন্তু যাহারা ঠিক আর্য্যধর্ম্মানুসারে ব্রাহ্মমুহূর্ত্তে শয্যাত্যাগ, প্রাতঃস্নান, সন্ধ্যা, প্রাণায়াম, জপ, শাস্ত্রমতে বিন্দুধারণ ও আহারাদি করেন, তাহাদের পরিশ্রমের আবশ্যকতা নাই।

পরিশ্রম দুই প্রকার। জীবিকা নির্ব্বাহের জন্য পরিশ্রম ও স্বাস্থ্য রক্ষার জন্য পরিশ্রম। সকলেরই জীবিকা নির্ব্বাহের জন্য পরিশ্রম করা উচিত। তাহাতে জীবিকা ও স্বাস্থ্য উভয় লাভ হয়। অভাবগ্রস্ত লোকেরা তাহা করে; স্বচ্ছল লোকেরা তাহা না করিয়া স্বাস্থ্য রক্ষার জন্য ব্যায়াম বা খেলা করে। কোদাল খেলায় জীবিকা ও স্বাস্থ্য উভয় হয়।

বাল্যাবস্থা হইতেই স্বাস্থ্য রক্ষার নিয়ম পালন করা উচিত; তাহা না করিলে সমস্ত জীবন নানা রোগে কষ্ট পাইতে হয়। আমার অনেক বন্ধু ও আমি এই আলস্যের শাস্তি ভোগ করিতেছি।

ব্রহ্মচর্য্য। ব্রহ্মচর্য্য রক্ষায় মানুষ তেজস্বী, সুস্থ ও দীর্ঘায়ু হয়। এই জন্যই মৃতদার পুরুষগণ ও বিধবাগণ সুস্থ ও দীর্ঘায়ু হয়। যৌবনকালে ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে না পারিলে চিরকাল অসুস্থভাবে জীবন কাটাইতে হয়। অশ্লীল আলাপ ও চিন্তা এই জন্যই অস্বাস্থ্যকর।

শৌচাচার। মলমূত্র ত্যাগের পর বিধিমত শৌচক্রিয়া আবশ্যক। অনেকে করে না, অনেকে জানেও না।

পান। পানে পাকশক্তি বৃদ্ধি করে কিন্তু বাল্যাবস্থায় জিহ্বা শক্ত করে; ইহা অনাবশ্যক, ও ব্যয় বৃদ্ধি করে।

তামাক। তামাক ভাল ক্লান্তি নিবারক বলিয়া পৃথিবীর সর্ব্বত্র প্রচলিত, বোধ হয় শ্রমজীবিদের পক্ষে ইহা বিশেষ উপকারী। ভদ্র লোকদের কোন দরকার নাই।

চা। দার্জ্জিলিং অঞ্চলে শ্রমজীবী লোকেরা প্রাতে এক পেয়ালা চা ও সামান্য ছোলাভাজা খাইয়া সমস্ত দিন পরিশ্রম করে এবং রাত্রে ভাত খায়। তাহাদের শরীর খুব সুস্থ। বাঙ্গালী শ্রমজীবিদের পক্ষে ইহা অসুবিধা না হইলে এক বেলায় খাওয়া সঞ্চয় হইতে পারে; কিন্তু ভদ্রলোকদের পক্ষে অস্বাস্থ্যকর হওয়ার কথা।

জল নষ্ট। বঙ্গদেশের সর্ব্বত্রই পুকুরের জলে স্নান, বাসনমাজা, ময়লা কাপড় ধোয়া ও অনেক স্থলে প্রস্রাব ও শৌচকর্ম্ম করা হয়। স্ত্রীলোকেরা ইহাতে বিশেষ পটু। অনেক স্থলে এই জলই পান করিতে হয়।

(ক) চিকিৎসা।

ওলাউঠা ব্যতীত অন্য সামান্য পীড়াতে ঔষধ সেবন করিবে না। ঔষধে এক ব্যারাম যেমন কমায়, মাত্রাধিক্যে অন্য ব্যারাম তেমন বাড়ায় বা জন্মায়।

কুচিকিৎসা অপেক্ষা অচিকিৎসা ভাল। শক্ত পীড়াতে সামান্য চিকিৎসকের দ্বারা চিকিৎসা করাইবে না।

রোগীকে পিপাসার সময় অবশ্যই জল দিতে হয়, তবে স্থলবিশেষে বেশী বা কম। ওলাউঠা রোগে ডাবের জল উপকারী।

ক্ষুধার সময় রোগীকে অবশ্যই পথ্য দিবে, শুধু ওলাউঠা রোগে কৃত্রিম ক্ষুধার সময় ব্যতীত।

চিকিৎসার প্রকার। আয়ুর্ব্বেদীয় চিকিৎসা ও ঔষধ এখনও স্থান বিশেষে সস্তা আছে। কবিরাজগণ ইহা দুর্ম্মূল্য করিয়া ফেলিতেছেন। কিন্তু সৎ প্রতিযোগী আসিলে ইহাকে সুস্তা করিতে পারিবে। ইহা দেশী বলিয়া অধিক ফলপ্রদ হওয়ার সম্ভাবনা।

কুইনাইন খাইলেও জ্বর রোগীর পুরাতন তেঁতুল, কুল প্রভৃতি টক্ খাওয়াতে দোষ নাই, বরং সময় সময় আবশ্যক।

মাথা গরম হইলে মাথায় জল বা বরফ দিলে ক্ষতি নাই, বরং ভাল। চিকিৎসকের ব্যবস্থা ব্যতীত মাথায় গরম জল দিবে না।

আমাশয় রোগ। আয়ুর্ব্বেদীয় চিকিৎসায় অনেককে নীরোগ হইতে দেখিয়াছি; হোমিওপ্যাথি মতেও আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি, কিন্তু অ্যালোপ্যাথি মতে আরোগ্য হইতে কম দেখিয়াছি।

চক্ষুরোগ। এই রোগে সাধারণ অ্যালোপ্যাথিক ডাক্তার দ্বারা চিকিৎসা করান উচিত নহে, যাঁহারা শুধু চক্ষুরোগের চিকিৎসা করেন (specialist) তাঁহাদের দ্বারাই চিকিৎসা করান উচিত। হোমিওপ্যাথিমতে অতি অল্প সময়ে অনেক লোককে আরোগ্য লাভ করিতে দেখিয়াছি।

হাতুড়ে চিকিৎসক। অনেক সময় হাতুড়ে চিকিৎসায় অল্প সময়ে খুব বড় রোগ সহজে আরাম হয়, কিন্তু বিপদের আশঙ্কাও খুব বেশী; সুতরাং শাস্ত্রমতে চিকিৎসা করাই ভাল। অন্ততঃ হাতুড়ে মতে চিকিৎসা করাইতে হইলে শাস্ত্রজ্ঞ চিকিৎসকের অনুমোদন মতে করা উচিত।

চিকিৎসক মনোনয়ন। গ্রামে বা ছোট সহরে পীড়া হইলে যত বন্ধু দেখিতে আসিবেন, সকলেই এক একটি অমোঘ ঔষধের নাম করিবেন। রোগীকে সেই ঔষধ ব্যবহার করাইলে তাহারা সন্তুষ্ট হইবেন, অন্যথা অসন্তুষ্ট হইবেন। প্রত্যেক রকম পীড়াই নানা শ্রেণীর থাকে, এক ঔষধে সকল শ্রেণীর পীড়া ভাল হয় না; সুতরাং কোন্ রোগ

কোন্ ঔষধে ভাল হইবে, তাহার ঠিক নাই। গরিব না হইলে কোনও চিকিৎসাবিধিমতে চিকিৎসা করাই নিরাপদ। পীড়ার কঠিন সময় এক একজন বন্ধু এক একজন চিকিৎসকের নাম করিয়া থাকেন, তাহাতে সময় সময় স্বার্থও জড়িত থাকে। ঐ সময় যে বন্ধু নিরপেক্ষ, ঘনিষ্ঠ, বুদ্ধিমান্ এবং চিকিৎসা বিষয়ে যাঁহার কিছু জ্ঞান আছে, তাহারই মত নিয়া চিকিৎসক নিযুক্ত করা উচিত।

কতকগুলি রোগের চিকিৎসা বাড়ীতে হওয়া অসম্ভব, কতকগুলি ব্যয় সাধ্য। কলিকাতায় মধ্যবিত্ত লোকেরাও এই অবস্থায় হাসপাতালে চিকিৎসিত হয়েন।

Paying Hospital. (ব্যবসায়ী হাসপাতাল):—ব্যবসায়ী হাসপাতাল এই দেশে হয় নাই, হইলে মধ্যবিত্ত লোকদের চিকিৎসার সুবিধা হইবে।

রোগী-গৃহ। রোগীর গৃহে ৩।৪ জনের বেশী লোক থাকা উচিত নহে। কিন্তু দর্শকদিগকে ঘরে যাইতে না দিলে সকলেই অসন্তুষ্ট হয়েন। ইহা নিবারণের ভার কর্কশ-প্রকৃতির প্রতিবাসীর উপর থাকা ভাল।

২৩। ভ্রমণ।

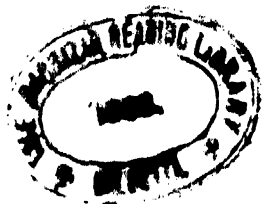
সঙ্গীয় দ্রব্যের তালিকা প্রস্তুত করিতে সময় লাগে এবং ভুল হয়। অবসর সময়ে একখানি তালিকা প্রস্তুত করিয়া ষ্টিল ট্রাঙ্কের ডালার ভিতরদিকে আটিয়া রাখিলে সুবিধা হয়।

দিগ্‌ভ্রম। দিগ্‌ভ্রম হইলে মন ভাল লাগে না; যেস্থানে ভ্রম একবার জন্মে, সেইস্থানে ভ্রম প্রায়ই যায় না। দিকের প্রতি অমনোযোগী হইয়া চলাই ইহার কারণ; চলিয়া যাইতে উহা প্রায় জন্মে না, বক্রপথে কচিৎ জন্মিয়াও থাকে; তখন যাইতে দিকের প্রতি মনোযোগ থাকে না, সুতরাং ভ্রম অধিক জন্মে।

দিগ্‌ভ্রম নাশের উপায়। পথে থাকিলে অন্য যাহার দিক ঠিক আছে তাহাকে বলিয়া রাখিবে যে আমি চক্ষু ঢাকিলাম; এই যানের সম্মুখ যখন

অমুক দিকে থাকিবে তখন আমাকে বলিবে, তখন আমি চক্ষু খুলিব। তখন ঢাকনি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে। গন্তব্য স্থানে পৌঁছছিয়া দিগ্‌ভ্রম থাকিলে চক্ষু ঢাকিয়া নিজের সংস্কারমত দিকে যান রাখিলে ভ্রম নষ্ট হইবে। যান আয়ত্ত না হইলে বড় যান হইতে নামিয়া ছোট যানে উঠিয়া পূর্ব্বভাবে সংস্কারমত দিকে যান স্থাপন করাইয়া ঢাকনি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে।

পথ চলা। জনাকীর্ণ রাস্তায় চলিবার সময় বামদিকে চলাই রীতি। কিন্তু কখনও অসুবিধা বোধে ডান দিকে চলিতে হইলে সম্মুখস্থ লোককে হস্ত সঙ্কেতে তাহার ডানদিক ধরিতে বলিলে মুখে বলা আবশ্যক হয় না; অথচ কার্য্য সহজ হয়।

বোঝা। দীর্ঘ পথ চলিবার সময় বোঝা হাতে না লইয়া পশ্চাৎদিকে কোমরে বা পৃষ্ঠে বাঁধিয়া নিলে খুব সুবিধা। পাহাড়ীয়া স্ত্রীলোকেরা এই-ভাবে ২/ মণ ২৷৷০ মণ বোঝা নিয়া পাহাড়ে উঠিয়া থাকে। তীর্থযাত্রীদের মত স্কন্ধের উপর থলের মধ্যস্থান রাখিয়া, সম্মুখে ও পশ্চাতে দুইটা শেষ ভাগ রাখাও সুবিধাজনক। মাথায় বোঝা নিলে মস্তিষ্ক নষ্ট হয়।

সমালোচনা।

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য সঙ্কলিত। প্রাপ্তিস্থান—৯নং বনফিল্ড লেন, কলিকাতা। মূল্য ।• চারি আনা। গ্রন্থকার স্বয়ং পাকা ব্যবসায়ী ও কৃতকর্ম্মী। ব্যবসায় সম্বন্ধে তিনি এই গ্রন্থে অনেক প্রয়োজনীয় কথার আলোচনা করিয়াছেন। আজি কালিকার দিনে ইহা বাঙ্গালী মাত্রের নিকটেই আদৃত হইবে।

বঙ্গবাসী, ৩০শে আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

Byabosayee is the title of a book by Babu Mahesh Chandra Bhattacharjee. The author is himself a successful trader and he has recorded his own experience in the book. In a simple homely style he has dealt with various subjects that a neophyte in a trade ought to know. The book has been priced very moderately and can be had of the Economic Pharmacy at Bonfield's Lane.

THE BENGLEE, *30th June, 1911.*

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ, মূল্য চারি আনা। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। মহেশ বাবু ব্যবসায়ে প্রতিষ্ঠিত ব্যক্তি—আপন শক্তিবলে তিনি ব্যবসায়ের যে প্রভূত উন্নতি সাধন করিয়াছেন, তাহা আমাদের নিয়ত অনুধ্যানের বিষয়। তাঁহার জীবনব্যাপী মহা তপস্যা— ব্যবসায়ের উন্নতি সাধন। এই পুস্তকে এই তপস্যার ফল প্রতিফলিত। আমরা পড়িয়া বড়ই তৃপ্তি পাইলাম। ঘরে ঘরে এই পুস্তক প্রচারিত হউক। স্বদেশী কাগজে ছাপাইয়া ভালই করিয়াছেন।

নব্যভারত, জ্যৈষ্ঠ ও আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত ও প্রকাশিত। দ্বিতীয় সংস্করণ। ১৩১৮। মূল্য চারি আনা। লেখক কৃতকর্ম্মা ব্যবসায়ী।

তিনি নিজের অভিজ্ঞতালব্ধ বহুকালের উপদেশ এই পুস্তকে লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। কি করিলে ব্যবসায়ে সুবিধা ও উন্নতি হইতে পারে, সে সম্বন্ধে বহু Practical উপদেশ শৃঙ্খলার সহিত সন্নিবেশিত হইয়াছে। ব্যবসায়ী অধ্যবসায়ী সকলেই ইহা হইতে অনেক শিক্ষা ও সাহায্য পাইবেন এ কথা আমরা মুক্তকণ্ঠে বলিতে পারি। প্রথম সংস্করণ অপেক্ষা এ বার যথেষ্ট কলেবর বৃদ্ধি হইয়াছে। অথচ মূল্য সে অনুপাতে বেশী হয় নাই।

প্রবাসী, ভাদ্র, ১৩১৮ সাল।

"Byabashyee". It is a treatise on the principles of business—by Babu Mahesh Chander Bhattacharyya, Price Annas 4, to be had at No. 9, Bonfield's Lane, Calcutta. It embodies the essential principles of business—the result of the author's life-long experience who is a very successful tradesman, as is evinced by the prosperous condition of the Allopathic and the Homoeopathic Stores established and conducted by him. He has shewn in this little book how one may attain to success by energetic and honest dealing with Constituents. As it is written in very simple and in some places colloquial language, it can be easily understood by all classes of Bengali-knowing people. We venture to say that it will be an instructive guide to our youths who, through dislike for office-drudgery, betake themselves to business with little experience in the same and are likely to suffer heavy loss in consequence.

THE AMRITA BAZAR PATRIKA, *15th Septr., 1911.*

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত মূল্য চারি আনা। প্রণেতা নিজে ব্যবসায়ী; তাঁহার অনেক অভিজ্ঞতার কথা এই পুস্তকে প্রকাশিত হইয়াছে। বাংলা ভাষায় এরূপ গ্রন্থ আর নাই।

সঞ্জীবনী, ১৭ই, ফাল্গুন ১৩১৮।

ব্যবসায়ী।

ব্যবসায়ী। শ্রীযুত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। তৃতীয় সংস্করণ। ৮৩নং ক্লাইভ ষ্ট্রীটে প্রাপ্তব্য। মূল্য বার আনা।

সাকরেদী না করিয়া আজ কাল অনেকেই ওস্তাদী করিয়া থাকেন, ফল যেরূপ হওয়া উচিত তাহাই হয়। যাঁহারা ব্যবসায় কখনও করেন নাই, তাঁহাদের পক্ষে ব্যবসায় বিষয়ে উপদেশও তদ্রূপ ওস্তাদী। কিন্তু "ব্যবসায়ী"র গ্রন্থকার এক জন স্বনামপ্রসিদ্ধ ব্যবসায়ী। তিনি নিজের প্রতিভা ও অধ্যাবসায় গুণে আজ বহু লক্ষপতি। রিক্ত হস্তে ব্যবসায় অবলম্বন করিয়া যে ব্যক্তি এরূপ কৃতকার্য্যতা লাভে সমর্থ হইয়াছেন,—ব্যবসায় বিষয়ে তাঁহার উপদেশ যে বহুমূল্য তাহা বলাই বোধ হয় বাহুল্য। আমরা "ব্যবসায়ী" পড়িয়া যে কেবল প্রীত হইয়াছি তাহা নহে; আমাদের বিশ্বাস জন্মিয়াছে যে এই পুস্তকের উপদেশ অনুসারে চলিলে অনেকের জীবন সার্থক ও উন্নতি হইবে, এবং লক্ষ্মীর কৃপার পাত্র হইয়া ব্যবসায়ী সুখে স্বচ্ছন্দে জীবন যাত্রা নির্ব্বাহ করিতে পারিবেন।

হিতবাদী, ১০ই মাঘ শুক্রবার ১৩২৫ সন।

শ্রদ্ধাস্পদেষু।—

গ্রীষ্মাবকাশে দেশে আসিয়াছি। আপনার প্রদত্ত "ব্যবসায়ী" এই সময় প্রায় আদ্যোপান্ত পাতা উল্টাইয়াছি। আপনি নিজে কৃতী সন্তান; স্বীয় অধ্যবসায় ও পরিশ্রম বলে অতি সামান্য অবস্থা হইতে উন্নতি লাভ করিয়াছেন। আপনি যাহা লিখিয়াছেন, তাহা কবিকল্পনা প্রসূত নহে। নিজে হাতে কলমে কাজ করিয়া—পদে পদে ঠেকিয়া ও ভুগিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছেন তাহাই বঙ্গীয় যুবকগণের উপকারার্থে প্রচার করিয়াছেন। আমার মনে হয় ইহার যদি সুলভ সংস্করণ (বিনা মলাটে) চারি আনা মূল্যে বিক্রয় করিবার ব্যবস্থা করিতে পারেন তাহা হইলে ইহার প্রচার,গৌরবও বহুল হয়।

ব্যবসায়ী।

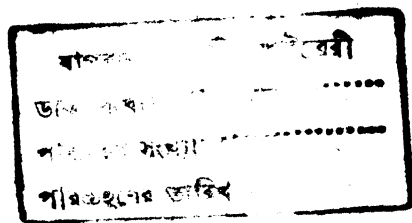
যে সময় আমি আমার পরলোকগত প্রিয় বন্ধু অমূল্য চরণের সহায়তায় Bengal Chemical সংস্থাপন করি, প্রায় সেই সময় আপনিও Allopathic Store খুলেন। বরাবরই আপনার ব্যবসায়ের উত্তরোত্তর উন্নতি দেখিয়া আসিতেছি। ... ...

জগদীশ্বরের নিকট কামনা করি আপনি দীর্ঘজীবী হইয়া দেশের ও দশের কল্যাণ সাধন করুন্। ইতি।—

বশম্বদ।—

(স্বাক্ষর) শ্রীপ্রফুল্লচন্দ্র রায়।

Raruli (Khulna)

15.5.20.

আমাদের প্রকাশিত গ্রন্থাবলি।

ওলাউঠা-চিকিৎসা—ইহার সাহায্যে সকলেই সহজে লক্ষণ উপযোগী ঔষধ নির্ব্বাচনে সমর্থ হইবেন। (৫ম সংস্করণ ৪৮ পৃষ্ঠা) মূল্য ।॰ আনা।

ওলাউঠা-তত্ত্ব ও চিকিৎসা:—মেটেরিয়া-মেডিকা সম্বলিত নূতন পুস্তক, মূল্য ৷৶॰ আনা

পারিবারিক চিকিৎসা—গৃহস্থ ও শিক্ষার্থীর পক্ষে অতীব প্রয়োজনীয়; ভাষা সরল, স্ত্রীলোকেও ইহার সাহায্যে ঔষধ নির্ব্বাচন করিতে পারিবেন। স্ত্রী ও শিশু চিকিৎসা বিশদভাবে লিখিত হইয়াছে। (১০ম সংস্করণ, সচিত্র, ৬৩৭ পৃষ্ঠা, বাঁধান, মূল্য ১৷৶॰ আনা।

সংক্ষিপ্ত পারিবারিক চিকিৎসা—গৃহস্থের উপযোগী; মূল্য ৷৶॰ আনা।

ভেষজ-লক্ষণ-সংগ্রহ—বাঙ্গালা ভাষায় এ পর্য্যন্ত এত বড় মেটেরিয়া মেডিকা প্রকাশিত হয় নাই। ইহাতে প্রায় ৬০০ ঔষধের লক্ষণাবলি বিশদরূপে বর্ণিত হইয়াছে (১৮১৪ পৃষ্ঠা); বাঁধান ৭॥॰।

ভেষজ-বিধান—এই পুস্তক পাঠে হোমিওপ্যাথিক ঔষধ ডাইলিউসন করিতে শিক্ষা করা যায়। (৫ম সংস্করণ, ৩৮৪ পৃষ্ঠা; বাঁধান) মূল্য ১॥॰।

আমাদের দোকানের নিয়মাবলী—ইহা পাঠে ব্যবসায়ীদের উপকার হইতে পারে; মূল্য ৵॰ আনা।

গীতা,—সুন্দর হল্‌দে কাগজে বাঙ্গালা "গ্রেট" অক্ষরে ছাপা; কেবল যাঁহারা নিত্য গীতা পাঠ করেন তাঁহাদের পক্ষে বিশেষ সুবিধাজনক।

[যন্ত্রস্থ]।